



**UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA - UNB**

**LAÍS BUENO SACHS**

**Impactos da abertura comercial sobre a indústria doméstica: uma  
análise comparativa entre as indústrias automotivas no Brasil e no  
México entre 1930 e 2010**

Brasília,  
Dezembro – 2015

**Laís Bueno Sachs**

**Impactos da abertura comercial sobre a indústria doméstica: uma  
análise comparativa entre as indústrias automotivas no Brasil e no  
México entre 1930 e 2010**

Monografia apresentada ao Curso  
de Relações Internacionais da  
Universidade de Brasília.

Professor Orientador: Carlos  
Roberto Pio da Costa Filho.

Brasília

Dezembro - 2015

## **AGRADECIMENTOS**

Ao meu bom Deus por ter me abençoado, derramando amor, saúde, sabedoria e graça ao longo de minha vida.

À minha mãe por seu amor incondicional, sua paciência, seu apoio e suas orações.

À minha família pelas orações e pelo carinho.

Ao Marcos e aos colegas do MDIC pelos incentivos e pelo suporte prestado ao longo da escrita deste trabalho.

Aos amigos pelas palavras de ânimo e de encorajamento.

Aos mestres que tive ao longo da graduação por terem feito parte desta jornada acadêmica.

## **RESUMO**

A presente monografia propõe-se a analisar os impactos das aberturas comerciais brasileira e mexicana sobre as indústrias automobilísticas instaladas nesses países. O objetivo é averiguar se essa abertura, entendida aqui como redução de tarifas de importação e de barreiras não-tarifárias, proporcionou aumento da oferta de veículos prontos no mercado doméstico e se isso levou à melhoria na qualidade e nos preços desses bens vendidos internamente.

Para cumprir com essa proposta, a evolução histórica dessas indústrias nesses países foi traçada. Observaram-se também as alterações nas balanças comerciais brasileira e mexicana referentes ao setor entre as décadas de 1960 e 2010.

Palavras-chave: abertura comercial, indústria automobilística, Brasil, México.

## SUMÁRIO

<b>AGRADECIMENTOS .....</b>	<b>3</b>
<b>RESUMO.....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUÇÃO .....</b>	<b>6</b>
<b>CAPÍTULO 1 .....</b>	<b>10</b>
<b>CAPÍTULO 2 .....</b>	<b>25</b>
<b>CAPÍTULO 3 .....</b>	<b>28</b>
<b>CAPÍTULO 4 .....</b>	<b>48</b>
<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>62</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>64</b>

## INTRODUÇÃO

Diversas teorias econômicas de desenvolvimento e de comércio internacional moldaram condutas de vários governos nos últimos 100 anos. Em sua grande maioria, buscava-se alocar eficientemente recursos escassos para, assim, promover o desenvolvimento.

Como bem enfatiza Sérgio Buarque de Holanda, ao nos lembrar que

“Sempre existiu, na história do pensamento econômico, uma controvérsia entre aqueles que defendem o princípio liberal do livre comércio e os que argumentam em favor da adoção de medidas protecionistas.” (HOLANDA FILHO, 1998, p. 34).

Para os defensores de medidas protecionista<sup>1</sup>, deveria haver um Estado forte e centralizado que interviesse na economia e nas dinâmicas comerciais, protegendo e estimulando os produtores locais e a indústria doméstica. Em contraposição, os adeptos do livre comércio<sup>2</sup> defendiam intervenções estatais mínimas – apenas para corrigir falhas de mercado mais graves, assegurar a propriedade privada e garantir o amplo direito de troca de produtos com quaisquer agentes comerciais independentemente da localização geográfica daqueles que a praticam. De acordo com essa concepção liberal de política comercial pela via do comércio internacional, todo país tenderia a se beneficiar da especialização da produção nas atividades melhor remuneradas e da importação de tudo que lhe custasse mais caso fosse produzido internamente. O aumento da disponibilidade de produtos permitiria que os consumidores adquirissem mais bens e que as firmas lucrassem mais do que tenderiam a lucrar se o governo direcionasse o investimento para atividades específicas. Além disso, quanto maior a oferta e a variedade de produtos vendidos no mercado doméstico, maior seria a concorrência entre os produtores<sup>3</sup>. Isto, por sua vez, levaria à queda de preço e à melhoria da qualidade dos bens ofertados<sup>4</sup>. Incrementos tecnológicos e busca por eficiência seriam formas de superar a concorrência com produtos importados, por exemplo. (LUZ, 2008, p. 65; HOLANDA, 1998, p. 34).

---

<sup>1</sup> Por exemplo: Friedrich List, Raúl Prebisch, Celso Furtado, Osvaldo Sunkel e Aníbal, etc.

<sup>2</sup> Adam Smith, David Ricardo, Heckscher, Ohlin, Samuelson, Krugman, etc.

<sup>3</sup> Isto, pois a concorrência entre eles forçaria a especialização de um lado e o aumento da produtividade de outro.

<sup>4</sup> Mantidas as mesmas condições, os preços tendem a se estabilizar após um tempo. Com a abertura comercial, há maior concorrência de produtos, o que estimula ajustes nos preços dos produtos ofertados. Entretanto, os preços chegam, apenas, a patamares que ainda garantem lucro para seus produtores. Caso haja prejuízos ao produzir um produto A – preço de venda menor, igual ou muito próximo do custo de produção –, os produtores tendem a deixar de produzir A para produzir B, se possível.

Essas propostas foram postas em prática de variadas formas. Ao longo do século XX, houve alguns momentos de ascensão de ideias protecionistas e outros, de ideias mais liberais. A América Latina, nesse sentido, serviu de grande palco para a instrumentalização dessas diferentes propostas. Nas décadas de 1950 e 1960, por exemplo, imperavam concepções estruturalistas de desenvolvimento<sup>5</sup> cujas bases provinham de argumentos protecionistas. Já nas décadas de 1980 e 1990, os modelos de política econômica derivados dessas propostas foram paulatinamente cedendo lugar às propostas liberais.

Tendo isso em vista, o presente trabalho de conclusão de curso propõe-se a analisar os impactos da abertura comercial sobre a economia, a indústria e o mercado consumidor. Devido à extensão dessa tarefa, fez-se necessário estabelecer alguns.

Decidiu-se analisar, então, comparativamente as indústrias automobilísticas no Brasil e no México. Sabe-se que Brasil e México possuíam características semelhantes no que tange às políticas econômicas adotadas para com a indústria automobilística, um dos setores mais importantes para essas economias. Até meados da década de 1970, os governos adotavam políticas protecionistas com vistas a auxiliar no crescimento dessa indústria em seus países. Contudo, isso mudou. Atualmente, as estratégias brasileira e mexicana para promoção desse setor são bastante distintas. Esta é mais aberta e integrada comercialmente às cadeias produtivas nesse setor. Já a brasileira é mais fechada e protegida, pois esse setor industrial apresentou evolução e desenvolvimento similares nesses dois países.

Prosseguindo no recorte, decidiu-se delimitar temporalmente este estudo. Assim, analisar-se-á a evolução dessa indústria nesses países entre o início do século XX e a primeira década do século XXI. Espera-se, dessa forma, observar as consequências da abertura comercial na indústria automobilística nesses dois países.

Devido ao fato deste escrito ser, apenas, um trabalho final de graduação, a abordagem do tema será pouco profunda, não havendo pretensão de esgotar o tema abordado. Ressalta-se também que o tempo disponível para fazer levantamento bibliográfico, coletar dados, analisá-los e tratá-los e, então, escrever a monografia é demasiadamente diminuto – apenas 4 meses.

A pergunta de pesquisa usada para orientar o presente escrito é esta: “A abertura comercial, entendida aqui como redução de tarifas de importação e de barreiras não-tarifárias proporciona aumento da oferta de veículos prontos no mercado doméstico o que, por sua vez, leva à melhoria na qualidade e nos preços desses bens vendidos internamente na prática?”. Em outras palavras, pergunta-se se a liberalização e a abertura comerciais estimulam a

---

<sup>5</sup> A concepção estruturalista de desenvolvimento será abordada no capítulo seguinte.

concorrência no setor automotivo e proporcionam melhorias no bem-estar dos consumidores como advogam defensores do liberalismo comercial.

Ao longo da pesquisa, tentar-se-á, pois, averiguar se a hipótese – “A abertura comercial estimula a economia de um país, pois realmente aumenta a oferta de bens no mercado doméstico, gera concorrência entre produtos locais e importados, melhora a qualidade dos bens ofertados e aumenta o bem-estar dos consumidores. A abertura comercial no setor automobilístico é um exemplo disso.” – responde corretamente à pergunta de pesquisa.

Quanto aos dados, decidiu-se tentar as balanças comerciais<sup>6</sup> mexicana e brasileira entre 1960 e 2010. Isto, pois encontraram-se severas dificuldades ao levantar outros dados<sup>7</sup> mais específicos que poderiam ajudar em minha análise tais como preço médio de veículos novos no mercado doméstico, produção de veículos novos, quantidade de carros, tarifa de importação efetiva do setor, expectativa do preço dos veículos no mercado brasileiro, entre outros. Por vezes, obtinham-se essas informações, mas não era possível estabelecer uma série temporal longa referente a elas, já que os valores restringiam-se a alguns intervalos de tempo não contínuos. Decidiu-se, contudo, utilizar esse tipo de informação esparsa ou incompleta como uma fonte adicional e complementar<sup>8</sup> para avaliar os impactos das políticas econômicas para o setor.

Valores referentes às importações e às exportações de veículos, entretanto, estão disponíveis na base de dados sobre comércio exterior administrada pelas Nações Unidas – *UN Comtrade*. Assim, foi possível averiguar o histórico das importações, das exportações e da balança comercial referentes a veículos motorizados de passageiros nos dois países ao longo de todo o período tratado. Por conseguinte, permitiu-se observar se e como mudanças na política econômica para o setor impactaram ou não o fluxo comercial internacional de veículos em cada país.

Estudando-se esses dados, foi possível perceber que decretos e medidas governamentais voltadas para o setor influenciaram o comércio internacional. O aumento das

---

<sup>6</sup> As exportações e as importações de um país são contabilizadas em sua balança comercial. Nela, as exportações são registradas como receitas e as importações, como despesas. Assim, o saldo da balança comercial fica positivo – ou superavitário – quando as receitas provenientes das exportações ultrapassam os gastos com importações. (MAIA, 2011, p. 77).

<sup>7</sup> Deparei-me com grandes dificuldades para levantar dados estatísticos sobre a indústria automobilística mexicana, principalmente, entre 1950 e 1990. Por vezes, não obtive êxito em minhas pesquisas e, por isso, não pude aprofundar os impactos de políticas econômicas sobre a indústria automobilística e sobre o mercado consumidor nacional.

<sup>8</sup> Há ciência de que certos dados, por estarem incompletos ao longo do tempo, não podem ser usados como um critério comparativo preciso para responder aos questionamentos.



exportações poderia ser uma resposta a incentivos estatais de diversos tipos. Em outras situações, poderia retratar melhorias produtivas – empregos de novas tecnologias, ganhos de escala e/ou de eficiência. Já o aumento na quantidade de importações poderia levar a uma maior concorrência dentro do mercado doméstico, gerando queda nos preços e aumento na qualidade dos automóveis<sup>9</sup>.

No entanto, antes de aprofundar as análises dos dados obtidos ao longo das pesquisas, fazem-se necessárias duas breves pausas. A primeira servirá para apresentar uma breve discussão sobre as duas principais vertentes teóricas que utilizarei ao longo do TCC – a teoria liberal do comércio internacional e a protecionista, mais especificamente, a estruturalista. Isso será feito no próximo capítulo, pois em ambos os países houve períodos nos quais os governantes mostraram-se mais protecionistas e, em outros momentos, mais liberais.

A segunda pausa servirá, então, para discutir comparativamente a evolução da indústria automobilística no Brasil e no México - como, quando e em qual contexto histórico essa indústria surgiu nos dois países. Assim, pretende-se explicar algumas semelhanças e diferenças entre as duas nações no que tange ao desenvolvimento dessa indústria e o impacto de diversas políticas econômicas para o setor.

No capítulo 3, descrever-se-á a história da indústria automobilística no Brasil de seus anos iniciais até as reformas econômicas, a abertura comercial dos anos 1990, a criação do Mercosul e o estabelecimento de alguns acordos bilaterais, inclusive com o México. Também analisar-se-á a balança comercial e outros dados para entender quais foram os impactos das políticas econômicas empreendidas pelo governo sobre o setor.

Em seguida, abordar-se-á a história da indústria automobilística no México – até a abertura comercial, a adesão ao Nafta. Somando-se a isso, averiguar-se-á quais foram os impactos dessa adesão sobre a indústria automobilística.

Por fim, apresentar-se-ão as conclusões derivadas das pesquisas e do trabalho analítico.

---

<sup>9</sup> Para competir com as importações, seria necessário investir em melhorias nos automóveis mexicanos. As empresas situadas no México deveriam, pois, garantir padrões internacionais mínimos de segurança e de qualidade para os veículos produzidos no país. Caso contrário, os consumidores tenderiam a comprar carros importados, já que estes seriam melhores do que os nacionais.

## **CAPÍTULO 1 - ABERTURA COMERCIAL E PROTECIONISMO: ANÁLISES TEÓRICA E HISTÓRICA DOS CASOS BRASILEIRO E MEXICANO**

Antes de iniciar uma breve análise da história econômica da indústria automobilística no Brasil e no México, contudo, faz-se necessário expor os princípios da teoria liberal do comércio internacional. Também é preciso esclarecer em que se fundamenta a política comercial protecionista referida ao longo do trabalho, uma vez que essas noções serão utilizadas nas análises dos casos escolhidos –o desenvolvimento das indústrias automobilísticas no Brasil e no México.

Há certo consenso entre os economistas que o comércio internacional pode ser benéfico para qualquer país nele engajado. Como explicita G. Mankiw (2014),

“(...) os países beneficiam-se da possibilidade de comercializar uns com os outros. O comércio permite que eles se especializem naquilo que fazem melhor [entre tudo o que podem fazer com os recursos escassos disponíveis] e desfrutem de uma maior variedade de bens e serviços [via importações].” (MANKIW, 2014, p. 9).

A teoria liberal do comércio sustenta que o livre comércio é muito importante para o bom funcionamento das economias doméstica e internacional. A inexistência – ou o baixo nível - de proteção comercial (tarifária e não-tarifária), bem como a livre concorrência no plano doméstico seriam alguns dos pilares dessa teoria. Como Krugman e Obstfeld (2010) argumentam, os modelos teóricos sugerem que o livre comércio ajuda a evitar perdas de eficiência inescapavelmente associada à proteção das economias nacionais. (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010, p. 161).

O comércio mais livre teria como propósito promover doses crescentes e sustentáveis de bem-estar, produtividade, acumulação de capital e crescimento da produção. Além disso, ele também seria o catalisador de bases mais sólidas para a defesa da paz entre as nações. Por meio de trocas comerciais – importação e exportação – os consumidores teriam acesso a uma maior quantidade de bens para consumir e estes, a preços mais baixos. À medida que a concorrência entre os produtores fosse estimulada, o preço dos bens ofertados cairia enquanto sua qualidade aumentaria. Os consumidores, portanto, teriam acesso a bens mais baratos<sup>10</sup>,

---

<sup>10</sup> Mais baratos se compararmos o novo preço influenciado pela maior concorrência com os preços do mercado fechado, sem trocas comerciais com outros países.

com maior qualidade<sup>11</sup>. Os produtores ineficientes seriam, pois, expulsos do mercado devido à sua ineficiência. Com isso, haveria aumento do bem-estar e da eficiência da economia. (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010).

Como ressaltam Krugman e Obstfeld,

“O motivo fundamental pelo qual o comércio beneficia potencialmente um país é que ele expande as escolhas da economia. Essa expansão de escolhas significa que é sempre possível redistribuir renda de tal modo que todos saiam ganhando com o comércio”. (KRUGMAN; OBSTFELD, 2010, p. 53).

Para os defensores do liberalismo comercial, as barreiras tarifárias e não-tarifárias não favoreceriam o desenvolvimento econômico de um país. Isto, pois gerariam distorções na alocação dos recursos escassos e desincentivos ao aumento da produtividade, à acumulação de capital e à melhoria no bem-estar. Ao se proteger produtores nacionais por meio de restrições à livre importação, a oferta de bens importados diminuiria e o custo da produção doméstica seria mais elevado<sup>12</sup>. Haveria concentração de renda em favor dos produtores dos bens protegidos, pois sua margem de lucro aumentaria. Contrariamente, os consumidores – tanto famílias como firmas - teriam que gastar mais para comprar um mesmo bem, porque seriam impedidos de importar produtos pagando seu preço internacional.

Outras medidas protecionistas – subsídios à produção local em setores escolhidos pelos governos – direcionariam recursos<sup>13</sup> para produtores favorecidos por essas políticas. Enquanto o governo deixa de direcionar recursos orçamentários para outras atividades - educação, saúde e infraestrutura – para favorecer a produção nacional, os consumidores deixam de economizar. Essas medidas também tendem a diminuir a receita do governo (arrecada-se menos com a indústria devido a isenções e concessões fiscais). Consequentemente, há maior concentração de renda em favor dos produtores beneficiados. Os prejuízos aos consumidores são estendidos às firmas locais também impedidas de economizar ao comprar bens importados.

Em contraposição a essa visão liberal do comércio internacional, há diversos argumentos que defendem maior proteção comercial e favorecimento à indústria nacional.

---

<sup>11</sup> Os produtores investiriam em ganhos de eficiência, em novas tecnologias, etc para conseguirem concorrer com produtos importados mais baratos e, por vezes, de melhor qualidade. Caso contrário, a tendência é que eles entrem em falência.

<sup>12</sup> Com a oferta menor, os preços tendem a inflar. Os consumidores estariam, pois, dispostos a pagar mais caro por um mesmo bem já que haveria pouca quantidade do mesmo disponível no mercado.

<sup>13</sup> Tanto recursos do orçamento governamental quanto recursos dos consumidores. Estes, por sua vez, seriam obrigados a pagar mais caro aos produtores domésticos do que teriam que pagar pelos mesmos bens se pudessem importa-los livremente pagando seu preço internacional.

Isto dar-se-ia, majoritariamente, por meio de intervenção estatal na forma de restrições à livre importação e de incentivos a produtores locais.

O surgimento de uma escola estruturalista latino-americana, nesse sentido, é um caso muito relevante de defesa do protecionismo. Essa visão estruturalista surgiu nos anos 1940 no âmbito da CEPAL (Comissão Econômica para a América Latina das Nações Unidas). Seus fundadores - Raul Prebisch, Celso Furtado, Osvaldo Sunkel e Anibal Pinto – traziam uma nova abordagem para a Teoria Econômica do Desenvolvimento ao sustentarem:

“(...) a tendência à deterioração dos termos de intercâmbio, da qual se deduziu a necessidade de intervenção do Estado na economia; (...) o papel central do Estado na promoção do desenvolvimento econômico; (...) o caráter estrutural do desenvolvimento; (...) o entendimento do subdesenvolvimento não como um estágio atrasado de desenvolvimento, mas como um resultado da subordinação da periferia aos países que originariamente se industrializaram, o que explica a tese da necessidade da construção de uma nação em cada país e a necessidade de uma estratégia nacional de desenvolvimento para que o *catching up* fosse bem-sucedido; (...) **a tese da indústria infante, que justificava a proteção tarifária à indústria manufatureira e o modelo de industrialização substitutiva de importações;** (...) a crença de que os países latino-americanos não dispunham da poupança necessária para financiar o desenvolvimento e que a elasticidade-renda de suas importações era maior do que a elasticidade-renda nos países ricos de suas exportações de bens primários, o que justificava buscar o *big push* ou o crescimento com poupança externa.” (BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010, p. 666, grifo nosso).

Observando a ideia de desenvolvimento econômico proposta por estruturalistas, planos governamentais foram traçados para promover o crescimento e a consolidação de indústrias nacionais no Brasil, no México e em muitos outros países da América Latina. As condições do mercado internacional pareciam prolongar demasiadamente a especialização dos países em desenvolvimento em setores primários de suas economias. Produzir bens manufaturados e industriais, substituindo importações, mostrava-se como condição necessária a esse desenvolvimento.

Por sua vez, esse modelo de desenvolvimento proposto pelos teóricos *cepalinos* ficou conhecido como modelo de Industrialização por Substituição de Importações - ISI. Como bem expressam Bresser-Pereira e Gala (2010), o modelo advogava que, para que um país pudesse superar o estágio de subdesenvolvimento ao qual estava sujeito, seria necessário que o Estado interviesse na economia. Isso seria feito por meio de estímulos à criação e à consolidação de indústrias nacionais que produzissem bens semelhantes aos que vinham sendo importados até então. A importação, aqui, era vista como algo potencialmente prejudicial às nações em

desenvolvimento já que as tornariam dependentes dos países desenvolvidos. (BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010, p. 669-661).

A defesa da proteção advinha do fato de que a indústria nacional nascente não lograria crescer e se consolidar frente às concorrentes internacionais já estabelecidas sem que o Estado a protegesse e a subsidiasse. Os produtos nacionais não teriam condições de competir livremente com seus similares importados. Assim, caberia ao governo limitar a concorrência proveniente dos produtos importados que seriam mais baratos e de melhor qualidade já que seriam produzidos por indústrias maduras que, em seus anos iniciais, também teriam sido protegidas em seus países de origem. (BRESSER-PEREIRA; GALA, 2010, p. 669-661; HOLANDA FILHO, 1998, p. 40 – 42; LIST, 1884, p. 85).

A influência das ideias estruturalistas nas políticas comerciais do Brasil e do México persistiu até, pelo menos, meados da década de 1980. Contudo, o cenário econômico internacional modificou-se dramaticamente a partir da crise da dívida externa corretamente interpretada como inequívoco do esgotamento do modelo de ISI.

Como Spero & Hart desenvolvem,

“In the 1980s and 1990s, developing countries again shifted strategy and sought to integrate into the global economic system. The debt crisis of the 1980s played an important role in the rethinking of development strategies. The need to generate new sources of exports to service the debts accumulated in the 1970s created enormous incentives to adopt export-oriented development strategies and to jettison, or at least modify significantly, the import substitution policies of the past. Indebted countries that were unable to increase exports had to adopt governmental austerity measures that generally hurt the poorest part of the population the most. The success of the Asian NICs and the failure of protectionist and statist policies led to a rethinking of effective strategies for development and to the adoption of liberal domestic and international economic policies.” (SPERO; HART, 2010, p. 204).

Em outras palavras, para contornar as crises de endividamento externo pela qual países em desenvolvimento passavam, fazia-se necessário tomar empréstimos junto a instituições financeiras internacionais. Estas, por sua vez, exigiam garantias dos países que solicitavam esse tipo de operação. Em sua maioria, as condicionalidades estavam relacionadas a medidas liberais<sup>14</sup> – contenção de gastos públicos, diminuição da regulamentação estatal na economia, etc – que deveriam ser adotadas pelos países endividados.

---

<sup>14</sup> Essas medidas liberais foram sumarizadas no Consenso de Washington. Para mais informações, ver Spero e Hart, 2010, p. 205.

Assim, a partir da década de 1980, percebeu-se uma retomada de medidas políticas voltadas para a desregulamentação da economia, para as privatizações, etc. Assim, conforme Sato (2012) explicita, entendia-se que “O Estado deveria ter um papel essencialmente normativo por meio de ações *ad hoc* no campo do comércio, dos investimentos e, até mesmo, no campo monetário.” (SATO, 2012, p. 182).

Agora que algumas noções sobre as vertentes liberal e protecionistas foram apresentadas, é preciso observar quando e como foram postas em práticas – no Brasil e no México - as ideias acima expostas.

Em termos práticos, a história econômica do Brasil foi drasticamente influenciada pelas concepções protecionistas e, nas décadas de 1950 e 1960, por ideias estruturalistas traduzidas no “*Nacional Desenvolvimentismo*”.

O período entre 1860 e 1910 foi marcado por uma bonança econômica sem precedentes. Ao longo da segunda metade do século XIX, o Brasil se tornou o maior produtor de café, atingiu saldos superavitários em sua balança comercial e diversificou a pauta de produtos exportados bem como os destinos dessas exportações. Em 1860, o café correspondia a 48,8% das exportações brasileiras; o açúcar, a 21,2%; o algodão, a 6,2%; e o fumo, a 2,6% de acordo com dados levantados pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior (MDIC). Na década de 1870, esses produtos, somados a couros, borracha e cacau, representavam 95% da pauta exportadora do país. (MDIC, disponível em <http://www.desenvolvimentto.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5&noticia=8219>).

Os saldos positivos provenientes das exportações brasileiras, principalmente de café, permitiram o acúmulo de capital. Este, por sua vez, passou a ser investido, parte no desenvolvimento de atividades manufatureiras nacionais, parte em consumo de diversos tipos de bens, incluindo, na aquisição de automóveis importados.

Ainda de acordo com dados levantados pelo MDIC,

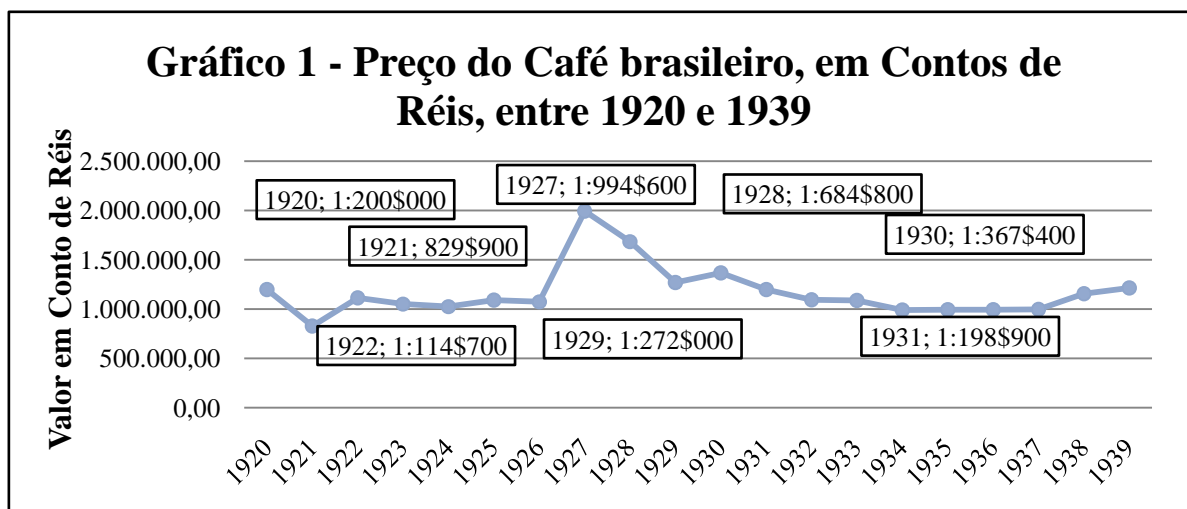
“[Entre] **1891-1900**, O comércio exterior continua dependente do café, que constituía o setor mais dinâmico da economia e [respondia] por mais de 60% das exportações brasileiras. Na região Amazônica intensificou-se a exploração da borracha, valorizada pela nascente indústria automobilística nos Estados Unidos. [Já entre] **1901-1910**, (...) iniciou-se uma longa fase de expansão do comércio exterior brasileiro. (...) [E] em 1906, foi colocado em prática o Acordo de Taubaté, para manter em alta o preço internacional do café e garantir os lucros dos cafeicultores [através da intervenção governamental por meio de compra e estocagem de excedentes de café].” (MDIC, disponível em <http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/noticia.php?area=5&noticia=8219>).

Vale ressaltar que, conforme nos lembra Celso Furtado (2012),

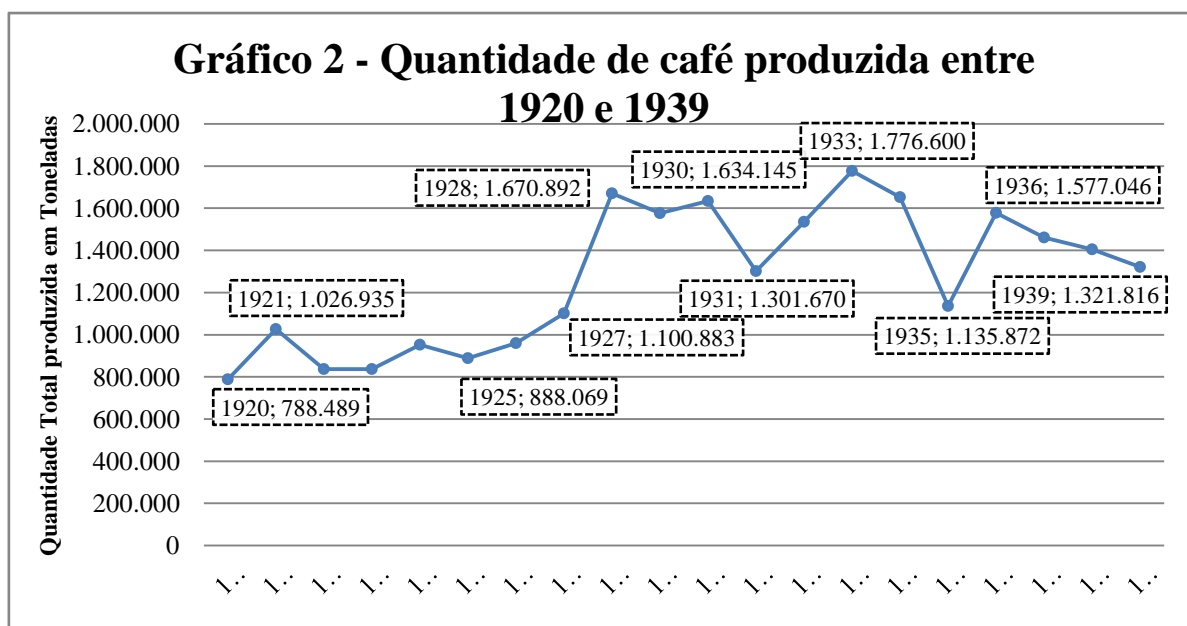
“(…) no último decênio do século XIX criou-se uma situação excepcionalmente favorável à expansão da cultura do café no Brasil. Por um lado, a oferta não brasileira atravessou uma etapa de dificuldades (...). Por outro, (...) no caso do Brasil, o produto que apresentava maior vantagem relativa era o café.” (FURTADO, 2012, pp. 251- 252).

Foi justamente nesses últimos anos do século XIX que o Brasil recebeu seu primeiro automóvel. Entre 1890 e 1920, a aquisição de bens de luxo, tal como automóveis importados, marcava a ascensão de uma elite agroexportadora rica, poderosa e influente, principalmente, no estado de São Paulo (CERVO; BUENO, 2012, p. 229-20).

Apesar dos anos de prosperidade provenientes do êxito das exportações de commodities, eventos externos também afetaram negativamente a economia nacional. Entre 1919 e 1922, as exportações brasileiras foram impactadas devido à eclosão da Primeira Guerra Mundial. Houve retração da demanda internacional, mas a oferta do principal produto de exportação brasileira, o café, continuou em alta. Consequentemente, o preço internacional do café caiu. Conforme mostra o gráfico número 1, o valor do café em Contos de Réis por tonelada decresceu de 1:200\$000 para 829\$900 entre 1920 e 1921. No mesmo período, a oferta do produto aumentou 237.906 toneladas, passando de 788.489t para 1.026.935t, um crescimento de 33% como demonstra o gráfico 2. (IBGE, 1941, p. 23).



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados disponíveis em IBGE, 1941, p. 23.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados disponíveis em IBGE, 1941, p. 23.

A partir de 1922, iniciou-se uma pequena recuperação no preço do café. Em 1927, essa commodity atingiu seu preço mais alto<sup>15</sup> por tonelada até então: 1:994\$600 réis/t.(IBGE, 1941, p. 23).

Entretanto, a recuperação gradual dos preços do café e os lucros provenientes de sua exportação sofreram, em 1929, outro golpe que culminou em prejuízos e perdas para cafeicultores. Conjuntamente, a Primeira Grande Guerra, o *Crash de Wall Street* e a Grande Depressão afetaram negativamente o desenvolvimento de toda a economia brasileira do setor automobilístico em particular<sup>16</sup>.

Ainda durante a década de 1930, Getúlio Vargas ascende ao poder em meio a uma severa crise do modelo produtivo cafeeiro estabelecido até então. Como escreve Fausto,

“A crise mundial trazia como consequência uma produção agrícola sem mercado, a ruína de fazendeiros, o desemprego nas grandes cidades. As dificuldades financeiras cresciam: caía a receitas das exportações e a moeda conversível se evaporava.” (FAUSTO, 1995, p. 331-332).

Ao longo do período Vargas, houve aumento da ingerência estatal sobre o comércio e ampliação de medidas protecionistas e de estímulos à produção nacional<sup>17</sup>. O Estado passou a investir em indústrias de base, estabeleceram-se barreiras às importações de alguns produtos e

<sup>15</sup> Não há informações sobre se esses dados desconsideram os efeitos inflacionários ou não. O relatório elaborado pelo IBGE não traz informações a esse respeito.

<sup>16</sup> O assunto será abordado no capítulo 3.

<sup>17</sup> Nesse período iniciou-se o período de transição econômica: a economia brasileira deixava de ser calcada somente no setor primário uma vez que o setor industrial começava a ganhar importância e a crescer.



insumos, etc. Desenvolver indústrias nacionais mostrava-se como algo necessário ao crescimento econômico e à integração territorial. (FAUSTO, 1995, p. 358-67).

Como ressalta Fausto,

“Podemos sintetizar o Estado Novo, sob o aspecto socioeconômico, dizendo que representou uma aliança da burocracia civil e militar e da burguesia industrial, cujo objetivo comum imediato era o de promover a industrialização do país (...). A burocracia civil defendia o programa de industrialização por considerar que era o caminho para a verdadeira independência do país; os militares porque acreditavam que a instalação de uma indústria de base fortaleceria a economia – um componente importante de segurança nacional; os industriais porque acabaram se convencendo de que o incentivo à industrialização dependia de uma ativa intervenção do Estado.” (FAUSTO, 1995, p. 366-367).

Percebe-se, pois, convergência entre o que seria chamado na década de 1940 de *Nacional Desenvolvimentismo* ou estruturalismo e as políticas econômicas implementadas no período varguista.

“A partir de novembro de 1937, o Estado embarcou com maior decisão em uma política de substituir importações pela produção interna e de estabelecer uma indústria de base. (...) Até 1942, a política de substituição de importações se fez sem um plano específico.” (FAUSTO, 1995, p. 371).

Após Vargas, iniciou-se um período com menor intervenção estatal na economia e com maior abertura comercial. Dutra, o novo presidente democraticamente eleito, implementou um governo com forte viés democrático-liberal. Assim, abandonou-se paulatinamente o intervencionismo estatal e adotaram-se posturas comerciais mais liberais. (FAUSTO, 1995, p. 403).

Contudo, esse período de políticas mais liberais durou pouco. Com a volta de Getúlio Vargas ao poder em 1951, houve retorno às políticas intervencionistas e de incentivos à indústria por meio da ISI e da proteção comercial. (FAUSTO, 1995, p. 406).

Os presidentes que sucederam a Vargas a partir de 1954 também deram continuidade à promoção de indústrias nacionais seguindo a ideia do modelo de substituição de importações. Durante o mandato de Kubitscheck<sup>18</sup>, um novo padrão de intervencionismo estatal foi inaugurado, consolidando práticas específicas de favorecimento a diversos setores, entre eles, o de automóveis. (ARAÚJO JR, 1998, p. 154).

Entre 1956 e 1961, JK baseou sua política econômica no “Plano de Metas”. Este plano consolidou o *Nacional Desenvolvimentismo* por meio de ampla atuação estatal para promover melhorias na infraestrutura e a industrialização no Brasil. Os resultados desse plano foram

---

<sup>18</sup> 1956-1960.

importantes principalmente no setor industrial. No período do mandato de Juscelino, o valor da produção industrial cresceu 80%, com destaque para a indústria de material de transporte que cresceu 600%, descontada a inflação. (FAUSTO, 1995, p. 426-27).

Para além do período JK, as concessões fiscais a alguns setores industriais e a proteção comercial do mercado doméstico persistiram até a década de 1980. Essas práticas e as políticas de favorecimento foram estimuladas pela concepção *cepalina*<sup>19</sup> de desenvolvimento econômico através da Industrialização por Substituição de Importações<sup>20</sup>. Contudo, durante essa década, houve “esgotamento” desse modelo. De acordo com Marcelo Paiva de Abreu (2007), a ISI não conseguia mais estimular o crescimento econômico. A desvalorização de nossa moeda e os controles sobre as importações somaram-se à queda na poupança pública, ao aumento da dívida externa e aos cortes generalizados – e pouco eficientes – de gastos públicos. (ABREU, 2007, p. 5).

Passava-se por uma severa crise de nossa dívida externa no começo dos anos 1980. Fazia-se necessário estabilizar a economia e controlar a hiperinflação que assolava o país. Como bem nos lembra Pio (2001),

“Os choques externos – como o aumento dos preços do petróleo, em 1972 e 1978-9, as maxidesvalorizações do Cruzeiro, em 1979 e 1983, e o aumento dos juros norte-americanos, em 1979 – provocaram uma mudança de patamar da inflação. (...) a inflação brasileira saltou do patamar de 20% [ao ano] (1967-1973) para 40% (1974 – 78), e daí para a faixa de 100% (1979-80) e, posteriormente, de 200% (1983 – 85)” (PIO, 2001, p. 100).

---

<sup>19</sup> CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e Caribe. Como exposto em nota anterior, foi criada em 1940 no âmbito das Nações Unidas. Composta por pensadores como Pebrish, Furtado, Pinto e Sunkel, essa comissão pregava uma nova concepção de desenvolvimento latino-americano. Adaptando teorias econômicas do desenvolvimento produzidas em países desenvolvidos, foi criado o desenvolvimentismo *cepalino* que advogava, entre outras coisas, a necessidade de industrialização apoiada e incentivada pelo Estado. Somente através dessa industrialização, poder-se-ia superar o subdesenvolvimento que imperava na América Latina. (COLISTETE, 2001, p. 21). No Brasil, surge o *nacional-desenvolvimentismo* como a tradução prática das ideias de desenvolvimento sustentadas pela CEPAL. Celso Furtado e Hélio Jaguaribe foram seus principais expoentes. Eram alguns dos pontos marcantes da interpretação brasileira de ideias *cepalinas*: “(...) a defesa da autonomia e da soberania nacionais; a industrialização como meio necessário para a superação dos entraves ao desenvolvimento da periferia; o Estado entendido como um agente estratégico promotor de políticas de planejamento e bem-estar social; e, a participação ativa de uma intelligentsia culta e bem formada na gerência de postos-chave do Estado (...)” (BRANCO, 2009, p. 73).

<sup>20</sup> É válido ressaltar que esse modelo de Industrialização por Substituição de Importações (ISI) começou a ser praticado no começo da década de 1930. Inicialmente, seu objetivo era superar a significativa queda na capacidade de países como o Brasil em importar bens de consumo e insumos devido à crise no comércio internacional desencadeada pelo *Crash* de Wall Street. No caso brasileiro, esse modelo foi adotado por diversos governos entre 1930 e o final da década de 1970. Ao longo desse período, houve diversas fases de implementação do modelo, entre elas, “(...) o processo de substituição de importações, fundamentalmente dos bens de consumo não-duráveis; (...) o projeto industrial planejado e orientado pelo Estado através do Plano de Metas (...)”. (MATTEI; SANTOS JR, 2009, p. 94 – 95).

Em 15 anos (de 1979 a 1994), houve mais de 14 planos de estabilização econômica e a moeda nacional mudou cinco vezes. Muito era discutido entre pensadores, economistas e burocratas. Contudo, diminuto êxito era obtido. (PIO, 2001, p. 43).

Na tentativa de contornar esses problemas, o governo iniciou, em 1985, um conjunto de reformas econômicas que abarcavam, inclusive, a liberalização comercial. Privatizações, abertura maior a investimentos externos diretos, queda nas tarifas de importação de quase todos os produtos, incluindo automóveis, tudo isso visava, entre outras coisas, contornar dois grandes problemas do setor industrial: o alto custo e baixa qualidade dos produtos nacionais. Com liberdade para importar bens de consumo, haveria pressão para aumento da produtividade dos industriais brasileiros, o que os levaria a reduzir preços. Simultaneamente, ajudaria a combater a inflação e elevar a qualidade dos bens produzidos. (ABREU, 2007, p.12).

Para Pio,

“As transformações [processo de liberalização econômica e abertura comercial] ocorridas nesse período [1985 – 1995] representam uma verdadeira transformação na estrutura de proteção à indústria estabelecida no País e, por que não dizer, na própria estratégia e inserção internacional do Brasil.” (PIO, 2001, p. 171).

Há que ressaltar que, nessa primeira fase, as redundâncias tarifárias foram eliminadas.

Ainda de acordo com Pio,

“(...) o governo indicava sua determinação em promover uma diminuição dos entraves às importações por meio de uma política de eliminação das barreiras não-tarifárias ao comércio, até então, principal elemento de proteção utilizado no Brasil, e de uma redução tarifária gradual, porém, expressiva.” (PIO, 2001, p. 257).

Somando-se a esse processo, a criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul)<sup>21</sup>, em 1991, e a implementação do Tratado de Ouro Preto<sup>22</sup>, em 1994, também alteraram a política comercial brasileira. Como Pio argumenta, o Mercosul foi “importante para a liberalização comercial brasileira” (PIO, 2001, p. 265).

---

<sup>21</sup> Em 26 de março de 1991, Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai assinaram o Tratado de Assunção que previa a criação do Mercado Comum do Sul (Mercosul). Este foi estabelecido em 31 de Dezembro de 1994. Atualmente, é composto por seus membros fundadores - Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai – e Venezuela, esta, desde 12 de agosto de 2012. (LUZ, 2008, p. 395; MDIC, disponível em <<http://www.desenvolvimento.gov.br/sitio/interna/interna.php?area=5&menu=4124>>. Acesso em 04 de nov. 2015)

<sup>22</sup> “Protocolo de Ouro Preto – Protocolo Adicional ao tratado de Assunção sobre a Estrutura Institucional do Mercosul”, firmado em 1994, definiu a estrutura do Mercosul e as funções de cada órgão. (LUZ, 2008, p. 399).

Como bem explicita Luz (2008), o Mercosul é uma união aduaneira<sup>23</sup> entre Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai. Há livre trânsito de mercadorias e de capitais, bem como uma tarifa externa comum (TEC)<sup>24</sup> aos membros. Esse bloco econômico foi criado sob a justificativa de que, ao unir esses quatro países sul-americanos, seria criado comércio e a economia deles desenvolver-se-ia. Isso, por sua vez, ajudaria a contornar as crises econômicas pelas quais os maiores membros do bloco, Brasil e Argentina, enfrentavam à época. (LUZ, 2008, p. 393 – 369)

Em 1994, foi implementado o Tratado de Ouro Preto. Esse tratado dispunha sobre como deveria ser estabelecida, implementada e modificada a tarifa externa comum no âmbito do Mercosul. Ele também tratava sobre exceções à TEC, etc.

A definição das alíquotas de importação foi um processo muito complicado e demorado. Havia divergências quanto à taxa nominal do imposto de importação para cada item ou capítulo dentro da TEC bem como quanto aos efetivos níveis de protecionismo à indústria doméstica que seriam toleráveis. (NEGRI, 1999, p.215).

Apesar dessas dificuldades iniciais, as alíquotas de imposto de importação foram paulatinamente definidas ao longo da década de 1990. No que se refere ao setor automotivo, houve consolidação de altas alíquotas de II, sendo acordado, no âmbito do Mercosul, tarifa de 35% para veículos produzidos em países não pertencentes ao bloco<sup>25</sup>. Além dessa alta tarifa, outras regras e medidas foram estabelecidas, aumentando a proteção comercial à indústria automobilística instalada no Brasil. Esse assunto será abordado mais detalhadamente no capítulo 3.

Contudo, antes de prosseguir na análise do desenvolvimento dessa indústria no Brasil, faz-se necessário examinar a história econômica do México e aos impactos de políticas econômicas, ora protecionistas, ora liberais, sobre esse país.

---

<sup>23</sup> “A União aduaneira é aquela em que os países, além da característica da área de livre comércio, mantêm uma tarifa externa comum [TEC], ou seja, mantêm uma tributação alfandegária igual para terceiros países [países não-membros]. (...) no comércio recíproco [entre membros do Mercosul], não o há uso da TEC, visto que não há cobrança de tarifas (há exceções).” (LUZ, 2008, p. 369).

<sup>24</sup> A TEC - Tarifa Externa Comum aos estados-membros do MERCOSUL - deve contribuir para evitar a formação de oligopólios ou de reservas de mercado. Também foi acordado que a TEC deveria atender aos seguintes critérios: a) ter pequeno número de alíquotas; b) baixa dispersão; c) maior homogeneidade possível das taxas de promoção efetiva (exportações) e de proteção efetiva (importação); d) que o nível de agregação para o qual seriam definidas as alíquotas era de seis dígitos.

<sup>25</sup> Há acordos comerciais bilaterais firmados com outros países que estabelecem a alíquota de importação inferiores a 35% para veículos. Um exemplo disso é o Acordo de Complementação Econômica nº 55 firmado entre Mercosul e México. Como exposto no capítulo 3, esse ACE prevê liberalização do comércio de veículos entre os signatários do acordo.

Entre os anos 1910 e 1930, a economia mexicana industrializava-se lentamente. Os produtos manufaturados lá produzidos eram, em geral, consumidos no próprio mercado doméstico. Na década de 1950, então, o modelo de Industrialização por Substituição de Importações passou a ser posto em prática pelo governo. O modelo de ISI foi instrumentalizado por meio de decretos presidenciais que elevavam as proteções comerciais – tanto tarifárias como não-tarifárias – com vistas a proteger a indústria nacional nascente e a consolidá-la no decorrer dos anos.

Essas políticas protecionistas perduraram até o começo da década de 1980. Nesse período, uma severa crise econômica atingiu o México. Essa crise (1982 – 1986), relacionada ao aumento da dívida externa do país, às dificuldades do governo em pagá-la e às oscilações no preço do petróleo, prejudicou a situação do país no mercado de crédito internacional. As taxas de juros para novos empréstimos tinham subido muito em função do aumento dos juros nos EUA. Assim, saldar a dívida externa tornava-se mais caro. Além disso, os credores exigiam o cumprimento de diversas condicionalidades para emprestarem os montantes demandados pelo governo. Em geral, exigia-se que o México adotasse medidas de austeridade fiscal e monetária para voltar a honrar os pagamentos da dívida suspensos em 1981. (TEICHMAN, 2001, p. 131).

Nessa mesma década, para obter um empréstimo de quatro bilhões de dólares junto ao FMI, o presidente de La Madrid se comprometeu a implementar reformas pró-mercado. Estas levaram a mudanças no modelo de desenvolvimento – do intervencionismo do modelo de ISI, voltou-se para a promoção de exportações. (TEICHMAN, 2001, p. 131).

De acordo com Teichman, não foram apenas pressões externas que influenciaram a forma do governo lidar com a economia, mas também mudanças na própria liderança mexicana percebidas a partir de 1983. Muitas das posições de influência dentro do governo começaram a ser ocupadas por tecnocratas com formação acadêmica nos Estados Unidos, por exemplo. Isso, por sua vez, permitiu que novas ideias econômicas ganhassem espaço dentro da arena política mexicana. (TEICHMAN, 2001, p. 131-132).

Assim, é nesse começo de década que a liberalização econômica ganha sustentação política e que o modelo de abertura comercial começa a ser estudado para ser posto em prática pelo governo. Não bastou, simplesmente, priorizar as exportações. Fazia-se necessário, pois, implementar reformas econômicas (em grande medida, liberais). Assim, foi lançado o “Programa Imediato de Recuperação Econômica” ainda durante a administração do presidente de La Madrid. Esse programa foi implementado entre 1983 e 1994 e pode ser dividido em

duas fases: 1983 a 1988 (administração de La Madrid) e 1989 a 1994 (administração Salinas). (TEICHMAN, 2001, p. 133).

A tabela 1, elaborada por Teichman (2001), traz as principais políticas econômicas adotadas durante o referido programa e o relacionamento entre México e instituições financeiras internacionais.

Como podemos observar, houve redução nos gastos públicos, nos subsídios – incluindo aqueles destinados à *indústria automotriz* – e privatização de pequenas empresas estatais durante os dois primeiros anos do mandato de De La Madrid. Já em 1985, foi lançado o Programa de Emergência – liberalização comercial, privatização e larga revisão tarifária, de acordo com Teichman (2001). No ano seguinte, houve redução de tarifas de importação, eliminação de controles quantitativos<sup>26</sup> e adesão do México ao GATT. Também em 1986, o governo continuou a privatizar empresas estatais e a incentivar/promover exportações, especialmente, de automóveis. Em meados de 1988, a tarifa de importação já havia sido reduzida pela metade e, em 1989, o “Plano Econômico Nacional” foi implementado. (TEICHMAN, 2001, p. 133).

Dando continuidade às reformas econômicas, o presidente Salinas (mandato entre 1989 e 1994) anuncia publicamente em 1990 o desejo de seu governo em aderir ao NAFTA – Tratado de Livre Comércio da América do Norte que vinha sendo negociado entre EUA e Canadá. Esse desejo tornava-se cada vez mais factível depois que Salinas e George W. Bush, então presidente norte-americano, assinaram um acordo em que se comprometiam a negociar a entrada do México no NAFTA. (KRUEGER, 1999, p.3).

---

<sup>26</sup> Não houve eliminação completa de restrições quantitativas para a indústria automobilística mexicana. As importações de veículos e de componentes continuaram limitadas e/ou condicionadas às exportações. Esse aspecto é abordado mais detalhadamente nas próximas páginas.

Apesar de o acordo ter entrado em vigor apenas em janeiro de 1994<sup>27</sup>, as relações comerciais entre México, Estados Unidos e Canadá modificaram-se durante o período de negociação. Isto, pois expectativas da adesão mexicana ao tratado influenciaram as relações comerciais entre os três países, aumentando o intercâmbio comercial e diminuindo os entraves a exportações e importações entre os três países. Acreditava-se que o México seria aceito como membro do NAFTA em pouco tempo, dependendo apenas da aprovação do Congresso norte-americano, o que aconteceu no final de 1993.

Assim, os países foram redefinindo seu

Tabela 1	
ECONOMIC POLICIES	RELATIONSHIP WITH INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS
PHASE 1: 1983–85 (DE LA MADRID PRESIDENCY, 1983–88)	
PIRE: as in IMF agreement	End 1982: agreement with IMF requires public deficit of 5 per-cent GDP by 1985
Reduction in public expenditures, in salaries, and in subsidies, in-crease in public sector prices	Mexico's attitude was conciliatory
Small public companies priva-tized	1983: World Bank export devel-opment loan
PHASE 2: (1985–94) (SALINAS PRESIDENCY, 1989–94)	
1985 Emergency Program: trade liberalization and privatiza-tion pick up; replacement of licenses by tariffs for over 3,000 categories	1985: dialogue with World Bank opens, leading to two trade policy loans; World Bank sup-port in debt negotiations
1986: tariffs reduced, quantitative controls eliminated; Mexico joins GATT; government ex-penditure reduced, privatiza-tion, export promotion	IMF suspends loan disbursements when Mexico fails to meet performance criteria
1988: Anti-Inflation Pact: more trade liberalization, privatiza-tion, deregulation	1986: Mexico takes stronger stand versus IMF
By 1988 mean tariff rate at 10 per-cent and 706 public companies privatized	Agreement under Baker Plan provides contingency funding
1989: National Economic Plan: privatization, financial sec-tor reform, measures easing restrictions on foreign invest-ment	Conflict with IMF over public deficit reduction
1992: ejido reform	Negotiations for agreement under Brady: three-year EFF with IMF; three policy loans with World Bank worth \$500 mil-lion (U.S.) each
1992: NAFTA locks in reforms but foreign investment in services and energy restricted	1990–94: World Bank sectoral loans in agriculture, water, housing, environment, decen-tralization
1993: Foreign Investment Law provides equal treatment	1992: EFF with IMF
1994: fewer than 200 firms in state hands	1993: credit line with IMF allowed to lapse

intercâmbio comercial com vistas a uma integração mais gradual ao futuro bloco econômico. A ideia era, portanto, diminuir progressivamente barreiras tarifárias e não-tarifárias entre México, Canadá e EUA mesmo antes da formalização do acordo. É válido ressaltar, contudo que nem todas as barreiras tarifárias entre os três países haviam sido removidas até o acordo entrar em vigor em 1994.

<sup>27</sup> Houve muitas discussões no Congresso norte-americano em torno da aprovação do tratado, como apontam Krueger (1999) e Boyer (1997).

Entretanto, Krueger (1999) ressalta que o processo de redução das tarifas de importação mexicanas e de abertura comercial daquele país não se deram apenas em razão do NAFTA. O acordo de livre-comércio influenciou esse processo, mas a autora enfatiza que o país havia começado a liberalizar seu regime comercial como um todo em meados da década de 1980, como também apontado por Teichman (2001). Até 1990, o México havia removido “*virtually all-quantitative restrictions on imports*”. Com isso, estima-se que a tarifa média de importação mexicana referente a produtos procedentes dos EUA encontrava-se em torno de 10% no começo da década de 1990. (KRUEGER, 1999, p. 4).

Uma das principais metas do NAFTA era reduzir gradativamente as tarifas de importação entre seus membros até eliminá-las completamente. Contudo, diferentemente do Mercosul, o referido acordo não propunha a criação nem a aplicação de impostos de importação comum – uma tarifa externa comum. (GORDON, 1993, p. 161).

Conforme consta no endereço eletrônico do bloco,

“The North American Free Trade Agreement (NAFTA) is a comprehensive agreement that sets the rules for international trade and investment between Canada, the United States, and Mexico. The Agreement is a complex and lengthy document (...). Some of the most important provisions are highlighted below.

**Market Access for Goods:**

- The elimination of duties on thousands of goods crossing borders within North America.
- Phased-in tariff reductions – now complete – and special rules for agricultural, automotive, and textile and apparel products. (...)
- Formal dispute resolution processes that help resolve differences that arise in the interpretation or application of NAFTA’s rules.

**Rules of Origin**

- NAFTA rules of origin are used to determine whether a good is eligible for preferential treatment under NAFTA.
- At various times since NAFTA came into effect, the partners have implemented measures to liberalize or expand the list of products that qualify for preferential treatment. Since 2005, for example, the NAFTA partners have implemented two sets of changes to make it easier for traders to qualify for duty-free treatment under NAFTA. (NAFTA NOW, disponível em <[http://www.naftanow.org/agreement/default\\_en.asp](http://www.naftanow.org/agreement/default_en.asp)>. Acesso em: 19 de nov. 2015).

Assim, a adesão ao NAFTA e sua implementação consolidaram uma política comercial aberta no México. Os impactos dessa política sobre o setor automotivo serão abordados no capítulo4.



Agora, pois, prosseguir-se-á com a análise comparativa das indústrias automobilísticas no Brasil e no México no próximo capítulo.

## **CAPÍTULO 2 – COMPARANDO AS INDÚSTRIAS AUTOMOBILÍSTICAS BRASILEIRA E MEXICANA**

Brasil e México têm histórias sociais, políticas e econômicas muito próximas. Essa semelhança, por sua vez, pode ser observada também no que tange à história da indústria automobilística nessas nações.

Ao longo do século XX, a busca pelo desenvolvimento econômico sob uma concepção estruturalista marcou as estratégias políticas de diversos presidentes mexicanos e brasileiros. Pondo em prática estratégias sugeridas pela CEPAL, México e Brasil passaram a estimular diversos segmentos de suas economias nacionais para que novas indústrias surgissem.

Quando a indústria automobilística começou a se expandir para a América Latina em meados dos anos 1940, burocratas e políticos brasileiros e mexicanos viram nesse segmento uma excelente oportunidade para promover a tão necessária industrialização em seus países. Acreditava-se que, ao incentivar esse segmento industrial, criar-se-iam empregos, transferir-se-iam tecnologias, dinamizar-se-ia a atividade econômica, estimular-se-iam outros setores econômicos.

Com novas montadoras e fábricas de autopeças, a economia industrial aquecer-se-ia. Os insumos à produção poderiam ser feitos localmente, as empresas estrangeiras investiram na construção de plantas produtivas e na capacitação de mão-de-obra, o governo criaria a infraestrutura necessária para produção. Tudo isso traria as condições necessárias para industrializar o México e o Brasil gradativamente. Isto, por sua vez, diminuiria a dependência de produtos importados nesses países e traria crescimento econômico sólido e contínuo. Em outras palavras, atrair montadoras de veículos para o Brasil e para o México parecia um excelente e promissor negócio. (MIRANDA, 2007, p. 214).

Seguindo esse pensamento, duas figuras-chave no estabelecimento do setor automotivo no Brasil e no México ao longo da década de 1960 foram Juscelino Kubitschek e Adolfo López Mateos. López Mateos - presidente mexicano entre 1958 e 1964- e Kubitschek – presidente brasileiro entre 1956 e 1960 - viam grande potencial nessa indústria. Além disso, JK e Mateos julgavam necessário o favorecimento da produção doméstica por meio de proteção comercial. (ARAUJO JR, 1998, p. 141, 154 e 155).

Desde então, as indústrias automobilísticas e de autopeças tornaram-se pontos centrais na economia desses dois países latino-americanos. Apesar de instabilidades políticas, no caso

brasileiro, e de problemas econômicos durante os anos subsequentes nos dois países, consolidar e promover a indústria automobilística era visto como condição vital para o desenvolvimento nesses países. (MIRANDA, 2007, p. 213; ARAUJO JR, 1998, 141 – 143).

Integrar a produção de veículos à economia internacional também se tornou um aspecto essencial para a sobrevivência e para a dinamização desse setor. Isto se deu, principalmente, a partir do final da década de 1970. Corrigir déficits na balança de comercial mexicano, suprir a demanda interna brasileira crescente e contornar os efeitos das crises do petróleo em ambos os países seriam os prováveis resultados advindos da integração das indústrias automobilísticas nacionais à economia internacional cada vez mais globalizada.

A partir de meados da década de 1980, os mexicanos passaram a priorizar a produção para a exportação enquanto os brasileiros voltavam-se cada vez mais para o mercado consumidor interno. No caso mexicano, reduzir custos e atingir padrões internacionais de qualidade dos produtos era imperativo para exportar mais. (MIRANDA, 1998, p. 216; RUSSELL, 2010, p. 549).

No caso brasileiro, contudo, a lucratividade do setor não estava tão condicionada a ganhos em produtividade, a inovações nem a melhorias na qualidade dos automóveis produzidos. O setor acreditava que o governo deveria continuar a corrigir distorções de mercados. Afinal, os automóveis produzidos no Brasil ainda não conseguiam competir com aqueles produzidos nos Estados Unidos ou, mesmo, em países europeus. Isto, pois esses países ainda subsidiavam ou protegiam de alguma maneira esse setor. Assim, proteger a indústria automobilística ainda seria necessário e justificável ao ser praticado por meio de manipulações de tarifas de importação e de barreiras não-tarifárias majoritariamente.

Entretanto, a crise da dívida externa no Brasil e no México impulsionou os governos desses dois países a buscarem empréstimos internacionais para refinanciar suas dívidas. Para obter êxito nessa empreitada, tornou-se necessário aceitar as condicionalidades impostas por instituições como o Fundo Monetário Internacional. Entre outras coisas, propunha-se que os países endividados desejosos de obter empréstimos junto às instituições financeiras internacionais adotassem as medidas propostas neoliberais pelo Consenso de Washington em 1989. (BRESSER-PEREIRA, 1990, p. 6).

Essa proposta neoliberal propunha dez reformas que deveriam ser feitas por países como Brasil e México para que a Crise da Dívida Externa pela qual passavam fosse superada. São alguns dos seus pontos mais relevantes: disciplina fiscal (necessidade de eliminar o déficit público); eliminação de subsídios; reforma tributária; taxa de câmbio flutuante

determinada pelo mercado; o comércio deveria ser liberalizado e aberto (fim do protecionismo); etc. (BRESSER-PEREIRA, 1990, p. 6).

O México, nesse contexto, prosseguiu em sua abertura e liberalização comercial, inclusive, no setor automobilístico. Já no Brasil, iniciaram-se reformas econômicas para adequar o país às condicionalidades exigidas. Contudo, esse processo foi lento e, por vezes, retrocedeu.

Vejamos, nos próximos capítulos, como se deu a evolução das políticas econômicas referentes ao setor tanto no Brasil como no México e quais foram suas consequências.

### **CAPÍTULO 3 - A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO BRASIL: BREVE HISTÓRIA**

O primeiro automóvel importado chegou ao Brasil em 1983 justamente pelas mãos de um empresário do ramo cafeeiro – Henrique Dumont. Pouco tempo depois, em 1904, já havia 83 automóveis no país, todos em terras paulistas segundo dados da Associação Nacional dos Fabricantes de Veículos Automotores (ANFAVEA). (ANFAVEA, 2006, p. 96).

Até 1918, todos os automóveis eram importados, mas o cenário começou a mudar em 1919 quando a Ford estabeleceu uma linha de montagem no país. Seis anos depois, em 1925, a General Motors fez o mesmo. Em seguida, a *International Harvest*, produtora de caminhões, e a Fiat também instalaram linhas de montagem para caminhões, a primeira, em 1926 e a segunda, dois anos depois.

Em decorrência da Primeira Guerra Mundial e do *Crash de Wall Street*, tanto compradores como as empresas aqui instaladas enfrentaram grandes dificuldades financeiras. Ford, GM, Fiat e *International Harvest* foram forçadas a diminuir os investimentos em suas novas filiais brasileiras. (FURTADO, 2012, p.270, 286).

A demanda por automóveis também reduziu ao longo da década de 1930. Os compradores de carros, à época um bem pouco acessível, eram basicamente grandes produtores de café e pessoas ligadas a esse ramo. Com a crise que se instalava no setor cafeeiro, houve empobrecimento das famílias mais abastadas – o principal grupo consumidor de automóveis. Por conseguinte, houve substantivo decréscimo na demanda por automóveis<sup>28</sup>, tanto pelos importados como pelos montados em território nacional (ANFAVEA, 2006, p.96; FURTADO, 2012, p. 263 - 73).

Na década de 1930, Getúlio Vargas criou a Fábrica Nacional de Motores (FNM) para produzir, inicialmente, motores de avião. Nos anos 1940, a Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) é inaugurada, possibilitando que a indústria nacional crescesse agora, com certos insumos e matérias-primas, como aço, sendo produzidos no próprio país. Esse e outros investimentos governamentais em infraestrutura e indústria de base foram essenciais para o desenvolvimento de vários setores industriais brasileiros, entre eles, o automobilístico e várias de suas ramificações – autopeças, óleos, pneus, etc.

Somente após o final da II Guerra Mundial, a indústria automobilística brasileira retomou seu crescimento. No ano de 1949, a FMN foi transformada em empresa de economia

---

<sup>28</sup> Aqui, refere-se principalmente a automóveis de passeio. Contudo, houve retração na demanda por caminhões e por outros veículos de carga.

mista, firmou acordos com empresas italianas – *Alfa Romeo* e *Isotta Fraschini* - e passou a montar caminhões. (ALFA-FNM, 2015, <http://alfafnm.com/historia-da-fnm/>).

De acordo com a ANFAVEA, em 1951, as importações de veículos no país já representavam cerca de 15% do total de 1,1 bilhão de dólares gastos no mercado externo. Entre 1925 e 1950, 200 mil veículos foram montados no Brasil, enquanto a média de importação era de aproximadamente 100.000 veículos por ano. Ressalta-se que 60% dos veículos importados eram caminhões. (ANFAVEA, 2006, p. 98).

Produzir caminhões na fábrica da FNM, nesse contexto, seria vantajoso para o empresariado local e para investidores estrangeiros. Em primeiro lugar, essa fábrica seria um setor dinâmico da indústria nacional com demanda interna em potencial grande. Em segundo lugar, produzir caminhões aqui no país iria de encontro à ânsia de nacionalizar a economia para torná-la mais independente economicamente de importações. (FAUSTO, 1995, p. 366-367).

Assim, em 1952, o governo Vargas criou a Subcomissão Para Fabricação de Jipes, Tratores, Caminhões e Carros para incentivar a fabricação local desses veículos, especialmente, aqueles destinados ao transporte de cargas. Até o começo dessa década, a indústria automobilística existente no país montava veículos a partir de *kits* (conjuntos de peças) importados<sup>29</sup>. A indústria de autopeças, contudo, limitava-se à fabricação de peças para reposição (SANTOS; BURITTY, p.1).

Apesar dos esforços nacionalistas ao longo da administração Vargas, o cenário político muda com a ascensão de Juscelino Kubitschek ao poder, em janeiro de 1956. JK alterou a maneira pela qual o governo enxergava a indústria automobilística no Brasil<sup>30</sup>.

Durante o mandato de Kubitschek foi inaugurado um novo padrão de intervencionismo estatal na indústria automobilística. Segundo Araújo Júnior (1998), consolidaram-se práticas específicas de favorecimento do setor de automóveis através das medidas elaboradas, implementadas e fiscalizadas pelo Grupo Executivo para a Indústria Automobilística (GEIA). Entre essas práticas, destacavam-se a reserva de mercado doméstico para firmas instaladas no país, os subsídios ao preço da energia e de outros insumos de produção, a redução de impostos e de tributos domésticos, a diminuição da alíquota de importação a 0% (zero por cento) sobre importações de bens de capital utilizados pelo setor, entre outras medidas. (ARAÚJO JR, 1998, p. 154).

---

<sup>29</sup> O produção nacional de autopeças não era capaz de suprir a demanda interna.

<sup>30</sup> Para mais informações, voltar ao capítulo 1 ou ver Fausto, 1995, p. 403-412.

Além dos subsídios e das concessões tarifárias já mencionadas, o governo também passou a subsidiar parte das transações cambiais das firmas instaladas. Segundo Helen Shapiro,

“(…) As empresas automobilísticas estavam qualificadas para usufruírem dos benefícios providos pela Instrução 113 – uma medida política emitida pelo Conselho Monetário em 1955 permitindo que todo o equipamento que entrasse no país como investimento estrangeiro direto fosse importado sem cobertura cambial. As empresas poderiam, portanto, ignorar o sistema de leilões [que fixavam a taxa de câmbio final de cada quota cambial] e evitar a taxa embutida nas transações cambiais. (…) As quotas cambiais eram reservadas para a importação de peças não produzidas no país; além disso, tais quotas eram oferecidas a taxas subsidiadas [através de alíquotas de importação mais baixas que as estabelecidas por lei] que variavam de acordo com o tipo de veículo. Importações de produtos relacionados a automóveis estavam isentas de tarifas alfandegárias e de impostos sobre vendas. Finalmente, as empresas poderiam se candidatar aos créditos e avais oferecidos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico (BNDE).” (SHAPIRO, 1997, p. 33)<sup>31</sup>.

A despeito dos incentivos anunciados, algumas montadoras aqui instaladas, em especial as estadunidenses, preferiram focar seus investimentos na Europa e continuaram a suprir a demanda brasileira com bens produzidos em suas matrizes. Contudo, as montadoras provenientes do velho continente – Volkswagen (Alemanha), Mercedes Benz (Alemanha) e Scania Vabis (Suécia) – aproveitaram a oportunidade oferecida pelo Brasil e instalaram montadoras no país (ARAÚJO JR, 1998, p. 154-155).

**Tabela 2 - Produção Total de Autoveículos  
1957 a 1971**

Unidades / Units					
ANO YEAR	AUTOMÓVEIS CARS	COMERCIAIS LEVES LIGHT COMMERCIALS	CAMINHÕES TRUCKS	ÔNIBUS BUSES	TOTAL TOTAL
1957	10.449	1.588	16.259	2.246	30.542
1958	20.808	9.503	26.998	3.674	60.983
1959	40.171	16.283	36.657	3.003	96.114
1960	70.479	20.875	37.810	3.877	133.041
1961	86.437	28.654	26.891	3.602	145.584
1962	118.026	33.498	36.174	3.496	191.194
1963	121.666	28.495	21.556	2.474	174.191
1964	132.157	27.056	21.790	2.704	183.707
1965	135.041	25.187	21.828	3.131	185.187
1966	157.352	32.204	31.098	3.955	224.609
1967	158.362	35.319	27.141	4.665	225.487
1968	185.922	46.107	40.642	7.044	279.715
1969	258.675	48.777	40.569	5.679	353.700
1970	319.574	54.069	38.388	4.058	416.089
1971	416.995	56.708	38.868	4.393	516.964

<sup>31</sup> Informa-se que, infelizmente, não foi possível encontrar informações nem estimativas referentes a quanto essas medidas custaram aos cofres públicos.

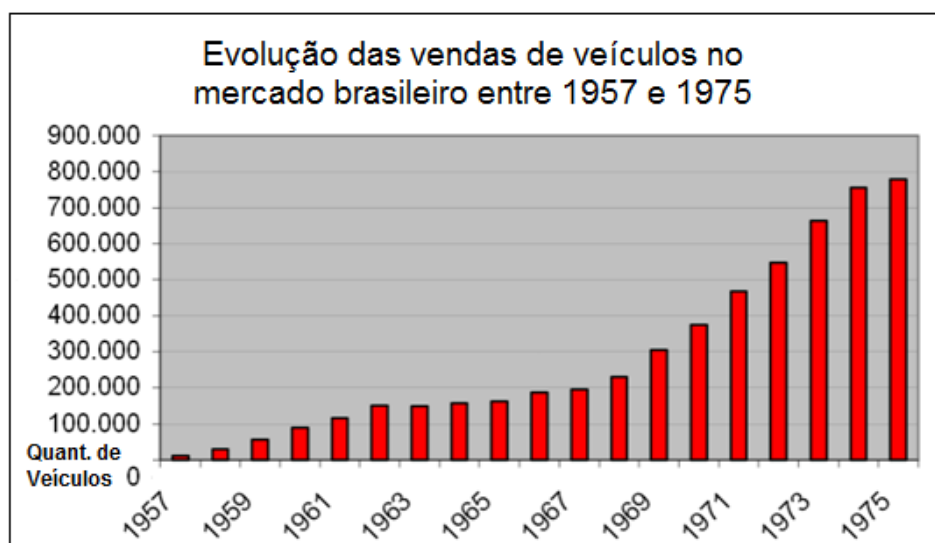
Fonte: ANFAVEA, 2015, p. 57.

Conforme explicita a tabela acima retirada do Anuário da Indústria Automobilística Brasileira – 2015, em 1957, o setor produziu 30.542 veículos (sendo 10.449 carros). Já em 1959, 96.114 (40.171 carros). Pode-se dizer que o número de automóveis produzidos no país praticamente triplicou em três anos. No começo da década de 1960, o país exporta o primeiro ônibus produzido pela Mercedes-Benz e, em 1969, exporta seu primeiro carro de passeio. (ANFAVEA, 2015, p. 57, 71).

A estratégia de atração de montadoras e de promoção de uma indústria automobilística nacional posta em prática pelo GEIA chamou a atenção de outros países. De acordo com Araújo Jr. (1998), Argentina e México, em especial, mostraram grande interesse em entender como essa estratégia fora posta em prática. O presidente mexicano à época, Adolfo López Mateos (1958-64), enviou uma equipe de técnicos e pesquisadores mexicanos ao Brasil para trocar experiências e informações com o Grupo Executivo. A partir desse intercâmbio, o governo mexicano implementou o “*Decreto automotivo de 1962*” – assunto tratado no capítulo 4. (ARAÚJO JR. 1998, p. 155).

Após o fim do mandato de JK, a política de favorecimento, atração e promoção do setor de automóveis não deixou de ser praticada. As décadas de 1960, 1970 e 1980 foram caracterizadas pela continuidade das isenções fiscais e da reserva de mercado.

Um dos principais resultados dos estímulos à indústria automobilística nacional pode ser observado no seguinte gráfico que apresenta a evolução das vendas de veículos no mercado brasileiro entre 1957 e 1975.



Fonte: Dados obtidos junto à ANFAVEA, disponível em: <[http://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/4821/4821\\_2.PDF](http://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/4821/4821_2.PDF)>.

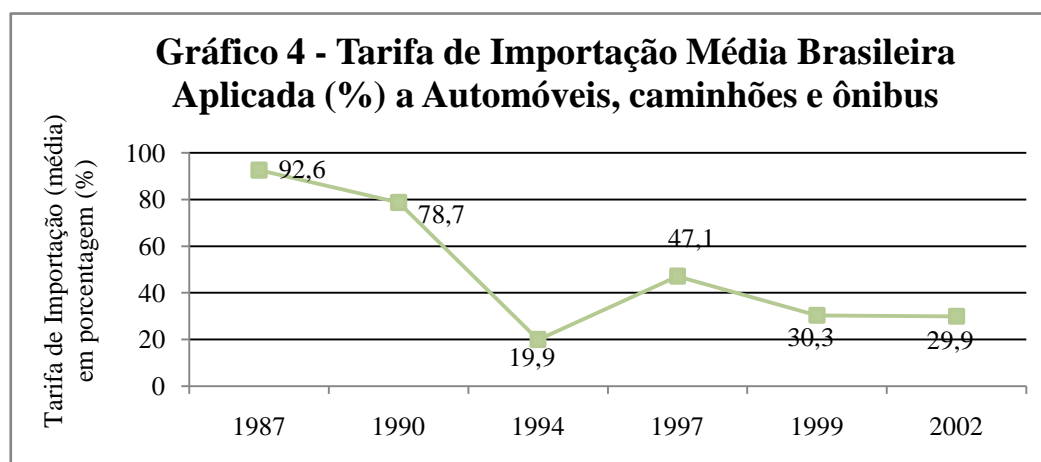


Percebe-se que as vendas de veículos cresceram progressivamente no período apresentado. De cerca de 100 mil veículos vendidos em 1961, chegou-se ao patamar de mais de 750 mil automóveis novos comercializados no Brasil em 1975. Houve, portanto, aumento de mais de 650%

Contudo, como apresentado no capítulo 1, houve esgotamento do modelo de desenvolvimento *cepalino* baseado nas Importações por Substituição de Importações. Assim, houve gradual liberalização comercial do setor automotivo a partir de meados da década de 1980. Ao longo dos dez anos dessa liberalização, houve três ondas de redução tarifária associadas também a outras medidas:

“(...) 1988-89, quando a tarifa média nominal de 57,5% (não-ponderada) foi reduzida para 32,1%; a segunda, mais significativa, em 1991-93, quando a tarifa caiu para 13,5%, acompanhada de redução acentuada (...) [de] barreiras não-tarifárias à importação; e a terceira em 1994 ao se reduzir a tarifa para 11,2%” (ABREU, 2007, p. 6).

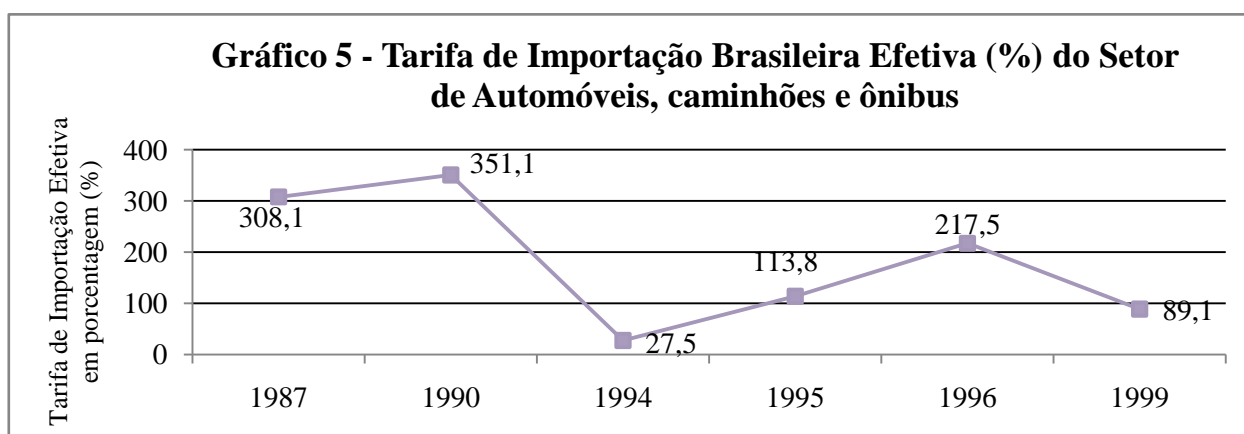
A partir dos dados apresentados no gráfico 4, nota-se que houve quedas tanto nas tarifas efetivas quanto nas médias para o setor automotivo até 1994.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados extraídos de KUME, PIANI; SOUZA (2000), in ABREU, 2007.

Após esse ano, houve variações na alíquota do imposto de importação. Entre 1994 e 1997, houve elevação dessa alíquota, atingindo-se média de 47,1% para o setor. Entretanto, observam-se quedas nessa tarifa entre 1997 e 2002 conforme o gráfico 4 demonstra.

A tarifa de importação efetiva para o setor, diferentemente, apresentou queda significativa entre 1990 e 1994 como mostram as informações contidas no gráfico 5. Apesar desse decréscimo, entre 1994 e 1996, a tarifa efetiva aumentou, atingindo 217,5% em 1996. Já nos três anos seguintes, essa tarifa voltou a decrescer.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados extraídos de KUME, PIANI; SOUZA (2000), in ABREU, 2007.

Além das reduções na tarifa de importação entre 1990 e 1994, houve diversas negociações no âmbito da Câmara Setorial<sup>32</sup> do Complexo Automotivo. Foram negociadas reduções de impostos – Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) e Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS) – e da margem de lucro da cadeia produtiva. Além disso, metas de emprego e de salários a serem pagos também foram estabelecidas. Tudo isso buscava, mais uma vez, dotar a indústria automobilística de competitividade externa. (NEGRI, 1999, p. 215).

Ademais, o governo determinou redução imediata da alíquota do imposto de importação sobre bens de capital e insumos sem produção nacional – ou bens sem similar nacional. A alíquota passou a ser 0% (zero por cento)<sup>33</sup>. (PIO, 2001, p. 261).

Apesar desses esforços governamentais, houve reversão do processo de liberalização comercial no setor automobilístico a partir de 1994 como mostravam os gráficos exibidos anteriormente. As eleições presidenciais de 1994 e a ascensão de Fernando Henrique Cardoso ao poder impactaram a política comercial do país. Para Abreu (2007),

“(...) a reversão mais evidente da política anterior envolveu a adoção de regime especial para a indústria automotiva que elevou os níveis das tarifas efetivas de 27,5% para 113,8% entre 1994 e 1995, até o pico de 217,5% em 1996. A taxa de tarifa efetiva média aumentou (...), de 13,6% em 1994, para 17,1% em 1995, e 18,7% em 1999.” (ABREU, 2007, p. 22).

Nesse mesmo período, foi estabelecido o Mercosul<sup>34</sup>. A criação desse Mercado Comum impactou especialmente o setor automobilístico. De acordo com Negri (1999), o setor

<sup>32</sup> “Compete à Câmara Setorial, observando-se a sua área temática, identificar os temas prioritários para discussão e propor diretrizes estratégicas para a atuação [dos órgãos, ministérios e secretarias governamentais competentes]”. (ANVISA, disponível em <[http://www.anvisa.gov.br/institucional/anvisa/sociedade/camaras\\_setoriais.htm](http://www.anvisa.gov.br/institucional/anvisa/sociedade/camaras_setoriais.htm)>. Acesso em 10 dez. 201).

<sup>33</sup> Para maiores informações, ver PIO, 2001, p. 261.

sempre fora protegido de forma absoluta por meio de alíquotas de importação e favorecido através de subsídios à indústria automobilística brasileira. Por isso, integrar-se ao Mercosul e aderir à TEC mostrou-se potencialmente perigoso à indústria automobilística nacional segundo advogava o próprio setor em nosso país. (NEGRI, 1999, p. 215).

Tentando contornar a dificuldade de integração regional nesse setor e tentando responder a pressões do setor privado, o governo brasileiro buscou alternativas unilaterais para o estabelecimento de normas comerciais e alfandegárias que regulamentassem a indústria e o comércio de automóveis no país. Assim, editou leis, Medidas Provisórias e Decretos que, em 1996, culminaram no estabelecimento do Regime Automotivo Brasileiro.

A Medida Provisória 1.024 de junho de 1995 estabelecia a alíquota do imposto de importação (II) a 2% até 31 dezembro de 1999. Essa medida aplicava-se a produtos como matérias-primas, partes, peças, componentes, conjuntos e subconjuntos que fossem importados por montadoras e fabricantes de veículos de passageiros, caminhões, veículos de transporte de mercadorias, etc (MEDIDA PROVISÓRIA 1.024, 1995, Art. 1º).

Segundo Negri,

“Além das dificuldades setoriais, a fragilidade nas contas externas, particularmente após a crise mexicana, também influenciou as decisões de governo na época. A retomada de uma política industrial para o setor automotivo inicia-se com a edição da Medida Provisória (MP) 1.024, de junho de 1995.

A imposição de cotas por meio da MP 1.024 deu origem a dificuldades com o governo argentino, que alegava rompimento de acordo firmado entre o Brasil e aquele país no contexto do Mercosul. Além disso, tal medida foi questionada no âmbito da Organização Mundial do Comércio (OMC). O contencioso com o governo argentino só foi solucionado definitivamente em janeiro de 1996, por meio de um acordo firmado entre os dois países, o qual previa o reconhecimento mútuo dos respectivos regimes automotivos nacionais até dezembro de 1999.” (NEGRI, 1999, p. 215-16).

É importante ressaltar que essa redução a 2% do II sobre os bens supracitados durou cerca de quatro meses. Em outubro de 1995, a MP 1.024/1995 foi reeditada pela Medida Provisória 1.200 de 26 de Outubro de 1995. Esta, por sua vez, estabelecia o seguinte:

“Art. 1º Poderá ser concedida, nas condições fixadas em regulamento, com vigência até 31 de dezembro de 1999:

I - redução de noventa por cento do imposto de importação incidente sobre máquinas, equipamentos, inclusive de testes, ferramental, moldes, instrumentos e aparelhos industriais e de controle de qualidade, novos, bem como os respectivos acessórios, sobressalentes, peças de reposição, e modelos para moldes [utilizados na fabricação de veículos automotores]; e

II - redução de até noventa por cento do imposto de importação incidente sobre matérias-primas, partes, peças, componentes, conjuntos e

---

<sup>34</sup> Para mais informações, retornar ao capítulo 1.

subconjuntos, acabados e semi-acabados e pneumáticos.” (MEDIDA PROVISÓRIA Nº 1.200/1995)

Dois meses depois, a MP 1.235e o decreto 1.761 estabeleciam as bases do Regime Automotivo Brasileiro. Em novembro de 1996, então, a Lei 9.449 e o Decreto 2.072 criavam os fundamentos legais para internalizar, de fato, o Regime Automotivo no ordenamento jurídico brasileiro. (NEGRI, 1999, p. 217).

A MP 1.235/1995 merece atenção especial, pois acrescentou um importante inciso à redação do artigo 1º da MP nº 1.200/1995. Assim, mantiveram-se os dois primeiros incisos e também o parágrafo primeiro da MP 1024e adicionou-se um terceiro que estabelecia:

“III - redução de até cinquenta por cento do imposto de importação incidente sobre os produtos relacionados nas alíneas *a* e *c* do § 1º deste artigo.

§ 1º O disposto nos incisos I e II aplica-se exclusivamente às empresas montadoras e aos fabricantes de:

a) veículos de passageiros e de uso misto e jipes; (...)

c) veículos de transporte de mercadorias de capacidade de carga igual ou superior a quatro toneladas, veículos para transporte de vinte pessoas ou mais e caminhões-tratores; (...).” (MEDIDA PROVISÓRIA 1.235/1995).

É preciso lembrar que a alíquota do II não poderia ficar abaixo daquela estabelecida na TEC – 20%, a não ser que o país recorresse ao regime de exceção à TEC (NEGRI, 1999, p. 226).

A despeito de o acordo automotivo incentivara importação de peças para produção e montagem de automóveis no Brasil, ele também estabelecia índice mínimo de conteúdo nacional – 60% – e vinculação das importações ao desempenho exportador do setor<sup>35</sup>. Em outras palavras, fazia-se necessário cumprir com certas normas e/ou pré-requisitos para que uma fabricante ou montadora de veículos pudesse importar peças, por exemplo, com alíquota do II reduzida.

Entre 1996 e 1997, foram concedidas habilitações no âmbito do regime automotivo a 165 empresas (150 do setor de autopeças e 15 montadoras).

Apesar da tentativa de vinculação das importações às exportações do setor, estas superaram aquelas em US\$ 2,6 Bilhões<sup>36</sup> nos dois primeiros anos do regime. Mesmo assim, houve sucesso em diminuir o déficit comercial do setor observado em 1994 e 1995. Ademais,

---

<sup>35</sup> Esses dois instrumentos são característicos de políticas comerciais estruturalistas, de inspiração cepalina, uma vez que são implementados com o objetivo de proteger a produção nacional de automóveis e de incentivar a indústria nacional de autopeças. Além disso, buscava-se manter um saldo comercial positivo ao condicionar importações ao desempenho das exportações do setor. A mesma medida foi adotada no México conforme apresentado no capítulo seguinte.

<sup>36</sup> Considerando apenas o saldo proveniente do intercâmbio comercial de Carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus) - SH como declarado – 8703.

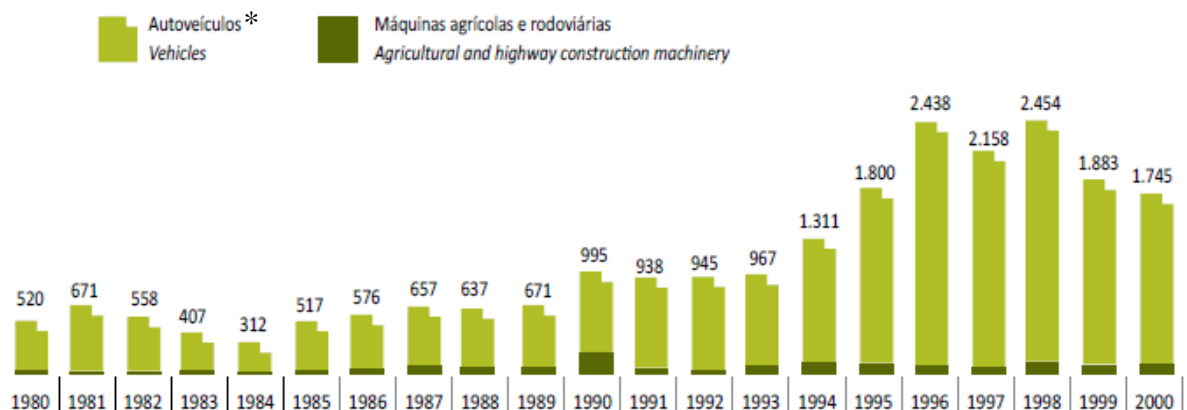
percebe-se que a maior parte das importações passou a referir-se a autopeças ao invés de veículos prontos no período de 1996-97.(NEGRI, 1999, p. 219).

A proporção de autopeças e de bens de capital importados em relação aos nacionais também superou as expectativas do governo. Segundo NEGRI, utilizou-se, apenas, metade do limite de insumos importados com benefício de redução de II, por exemplo. (NEGRI, 1999, p. 221).

Não só a produção foi impactada, como já dito, mas também os investimentos para o setor. Com a implantação do Regime Automotivo, grande parte dos investimentos feitos estava direcionada para compensar deficiências tecnológicas da indústria automobilística nacional. Conforme nos mostra o gráfico 6 retirado do Anuário da Indústria Automobilística (2015), houve crescimento substancial do investimento para a produção de automóveis em nosso país entre 1994 e 1998. No ano de 1998, investiram-se US\$ 2.359 milhões de dólares na produção de veículos conforme se verifica na tabela abaixo.

**Gráfico 6 - Investimento no Setor Automobilístico**  
**1980 a 2000**

Milhões de US\$ / US\$ million



\*Todos os tipos de automóveis.

FONTE: ANFAVEA, 2015, p. 42.

**Tabela 3 - Investimento no Setor Automobilístico**

**1980 a 1999**

Milhões de US\$ / US\$ million

ANO YEAR	AUTOVEÍCULOS VEHICLES	MÁQUINAS AGRÍCOLAS E RODOVIÁRIAS AGRICULTURAL AND HIGHWAY CONSTRUCTION MACHINERY	TOTAL TOTAL
1980	489	31	520
1981	645	26	671
1982	530	28	558
1983	373	34	407
1984	293	19	312
1985	478	39	517
1986	526	50	576
1987	580	77	657
1988	572	65	637
1989	602	69	671
1990	790	205	995
1991	880	58	938
1992	908	37	945
1993	886	81	967
1994	1.195	116	1.311
1995	1.694	106	1.800
1996	2.359	79	2.438
1997	2.092	66	2.158
1998	2.335	119	2.454
1999	1.791	92	1.883

FONTE: ANFAVEA, 2015, p. 42.

**Tabela 4 - Produção Total de Autoveículos**

**1981 a 2001**

Unidades / Units

ANO YEAR	AUTOMÓVEIS CARS	COMERCIAIS LEVES LIGHT COMMERCIALS	CAMINHÕES TRUCKS	ÔNIBUS BUSES	TOTAL TOTAL
1981	589.181	101.959	76.350	13.393	780.883
1982	676.014	126.772	46.698	9.820	859.304
1983	750.209	104.560	35.487	6.206	896.462
1984	680.645	128.171	48.497	7.340	864.653
1985	760.784	132.770	64.769	8.385	966.708
1986	818.221	142.349	84.544	11.218	1.056.332
1987	686.665	145.562	74.205	13.639	920.071
1988	785.368	193.151	71.810	18.427	1.068.756
1989	733.676	202.324	62.699	14.553	1.013.252
1990	665.051	182.787	51.597	15.031	914.466
1991	707.176	180.736	49.295	23.012	960.219
1992	816.446	201.104	32.025	24.286	1.073.861
1993	1.100.670	223.995	47.876	18.894	1.391.435
1994	1.249.098	250.719	64.137	17.435	1.581.389
1995	1.299.493	237.373	70.495	21.647	1.629.008
1996	1.479.490	258.783	48.712	17.343	1.804.328
1997	1.700.438	283.965	63.744	21.556	2.069.703
1998	1.273.356	227.704	63.773	21.458	1.586.291
1999	1.118.483	168.020	55.277	14.934	1.356.714
2000	1.375.382	221.498	71.686	22.674	1.691.240
2001	1.516.182	199.813	77.431	23.690	1.817.116

FONTE: ANFAVEA, 2015, p. 57.

Acompanhando o aumento dos investimentos na indústria automobilística, a produção veicular também variou. Em 1997, atingiu um pico de 1.700.438 automóveis. Entre 1993 e 2000, a produção não foi menor do que 1.100.000 veículos. Observando, ainda, os dados das tabelas abaixo, percebe-se que houve substancial crescimento da produção nacional de carros desde 1985 – ano em que se inicia a abertura comercial – até 2000.

O Regime Automotivo dificultou a entrada de veículos prontos, mas facilitou a importação de componentes e autopeças. As condicionalidades impostas às importações também impactaram o setor. Isso, em conjunto, levou à retomada de protecionismo e de favorecimento à indústria automobilística e à abertura comercial maior para o setor de autopeças.

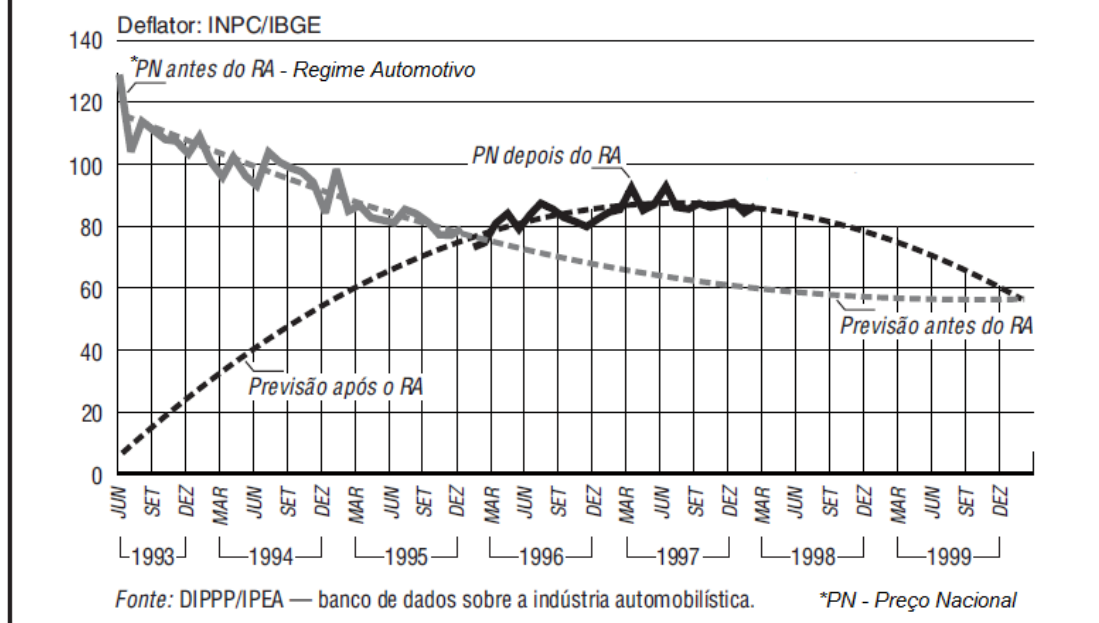
Como bem nos lembra Negri (1999), as alíquotas elevadas de II de veículos favoreceram as montadoras estabelecidas no país, pois a proteção efetiva a essas empresas cresceu. Isto também impactou positivamente o nível de emprego nessas mesmas montadoras. Contudo, os impactos foram inversos no setor de autopeças. Houve decréscimo da quantidade de mão-de-obra empregada e desestímulo à produção devido à forte concorrência com autopeças importados. (NEGRI, 1999, p. 226).

O Regime Automotivo e as medidas provisórias a ele associadas os preços domésticos de automóveis, o que claramente foi prejudicial aos consumidores tanto nacionais como estrangeiros. A exigência de performance exportadora e o estabelecimento de uma elevada percentagem de conteúdo nacional mínimo inflaram o preço final dos automóveis aqui produzidos.

Como nos mostra o gráfico 5, houve queda substancial no preço entre junho de 1993 e dezembro de 1995. Isso ocorreu, pois houve elevação da concorrência no mercado doméstico brasileiro devido à maior oferta de veículos importados, agora mais baratos em função da queda no II. Segundo Negri (1999), esperava-se que o preço dos veículos parasse de cair de forma tão acentuada e que, por volta de 1998, ele viesse a se estabilizar – previsão sem levar em consideração o Regime Automotivo. Com o estabelecimento do regime, contudo, observou-se elevação dos preços dos veículos no mercado doméstico entre dezembro de 1995 e março de 1997. Ademais, o preço em moeda estrangeira também subiria mantido tudo o mais igual.

### Gráfico 5

#### Trajetória observada e prevista dos preços reais antes e depois do regime automotivo



Fonte: NEGRI, 1999, p. 236.

Isso aconteceu, pois o custo dos produtores finais aumentou. Tornou-se preciso comprar um mínimo muito elevado de componentes nacionais – pelo menos 60% – que eram mais caros e de menor qualidade do que seus correspondentes importados. Além disso, a oferta de carros no mercado doméstico também diminuiu – buscou-se exportar<sup>37</sup> mais veículos<sup>38</sup> prontos ao invés de vendê-los para o mercado consumidor doméstico, já que era necessário exportar para poder importar componentes; e era muito caro comprar carros importados, já que a alíquota de II continuava alta. Assim, houve aumento do preço dos automóveis no mercado interno devido à redução da oferta e ao aumento dos custos.

De acordo com estimativas apresentadas por Negri (1999),

“(...) o custo do regime automotivo para o consumidor em relação a cada emprego gerado ou poupado foi de aproximadamente R\$ 356 mil (US\$ 339,2 mil). Pode-se estimar também o custo total no bem-estar social (...). O ganho do produtor seria de R\$ 24,5 bilhões, o ganho de renda do governo (sem considerar isenções e concessões fiscais), R\$ 3,7 bilhões e a perda de peso morto, de R\$ 7,4 bilhões.” (NEGRI, 199, p. 237).

<sup>37</sup> O aumento nas exportações pode ser observado no gráfico “Balança Comercial Brasileira Referente a Carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus - Sistema Harmonizado como declarado - 8703 - Valores em US\$” e na tabela “Balança Comercial Brasileira referente a veículos motorizados de passeio, exceto ônibus (SH 8703) - Valores em US\$”.

<sup>38</sup> Programas como o Befiex serviram de incentivo à exportação.



Como ressalta Calandro (2000), a política industrial do setor automobilístico cujo carro-chefe era o Regime Automotivo apoiou abertamente as empresas<sup>39</sup> sediadas no Brasil. Por um lado, isso beneficiou o setor no Brasil<sup>40</sup>, mas gerou atritos com alguns países, principalmente, com a Argentina<sup>41</sup>. Isso, por sua vez, dificultou o processo de integração desses dois países ao Mercosul. (CALEANDRO, 2000, p. 125).

Os integrantes e representantes da indústria automobilística argentina criticavam o alto caráter protecionista do regime automobilístico brasileiro e reclamavam dos prejuízos por ele causados àquele setor da economia argentina – transferência de empresas e de plantas produtivas antes localizadas na Argentina para o Brasil.

Após diversas negociações, decidiu-se pela criação de um novo<sup>42</sup> regime automotivo conjunto. Assim, em junho de 2000, foi firmado o Acordo Bilateral para o setor Automotivo Brasil – Argentina (ou Acordo sobre Política Automotiva Comum entre Brasil e Argentina). Esse acordo previa uma abertura gradual do setor por meio de incentivos ao uso e à comercialização de carros *Flex*<sup>43</sup> e de prorrogação de tratamento tributário especial para autopeças para a produção que fossem provenientes de países não pertencentes ao Mercosul. Assim, esse acordo vinha ao encontro do desejo das indústrias automotivas argentina e brasileira de não promover a abertura comercial para o setor de veículos.

Em dezembro de 2000, o Grupo Mercado Comum do Mercosul<sup>44</sup> estabeleceu um mandato negociador para que o novo regime do setor automotivo envolvendo Brasil e Argentina – Acordo de sobre Política Automotiva Comum entre Brasil e Argentina (Acordo Automotivo) – incorporasse também o Uruguai e o Paraguai.

---

<sup>39</sup> Excluindo-se as empresas do setor de autopeças que sofreram impactos negativos advindos do Regime Automotivo.

<sup>40</sup> O setor privado foi o maior beneficiado.

<sup>41</sup> Houve transferência de montadoras, antes localizadas na Argentina, para o Brasil.

<sup>42</sup> Já existia um acordo bilateral entre Brasil e Argentina com relação ao setor automobilístico - Acordo de Complementação Econômica (ACE) nº 014. Esse ACE estava em vigência desde 20 de dezembro de 1990. Além desse acordo, foi criado o Acordo sobre Política Automotiva Comum entre Brasil e Argentina em 2000. Em 2002, como exposto mais adiante, o ACE nº 14 foi modificado pelo Trigésimo Primeiro Protocolo Adicional, o qual foi internalizado no Brasil através do Decreto nº 4.510 de 11 de dezembro de 2002, cuja vigência tem extensão até 31 de dezembro de 2005, a partir do que entraria em vigor o comércio livre em 1º de janeiro de 2006. Esse 31º protocolo adicional também versava sobre o Acordo sobre Política Automotiva Comum entre Brasil e Argentina estabelecido em 2002.

<sup>43</sup> “Nos carros Flex a mudança de etanol para gasolina (ou vice-versa) é perfeitamente possível sem qualquer prejuízo para o motor. (...) O sistema de injeção identifica qual o combustível está sendo mandado do tanque e ajusta todos os parâmetros para o melhor funcionamento. Ou seja, você pode escolher qual usar, em qual proporção que deseja.” (G1, 2014).

<sup>44</sup> O Grupo Mercado Comum (GMC) é o órgão executivo do Mercosul e é composto por representantes designados por cada país-membro. Esse órgão reúne-se de forma ordinária e extraordinária.

Segundo Taccone e Nogueira (2001), em 2001, as negociações foram encerradas e o novo regime automotivo, agora no âmbito do Mercosul, foi estabelecido por meio do 31º Protocolo Adicional ao Acordo de Complementação Econômica (ACE) nº 18<sup>45</sup>. Estabelecia, assim, alíquota do II em 35% para veículos de passageiros e veículos comerciais importados pelo Brasil, pela Argentina e pelo Paraguai. À época, a alíquota do II para esses bens seria de 23% quando importados para o Uruguai. (TACCONE; NOGUEIRA, 2001, p. 46; ACE Nº 18, 2001).

Ainda de acordo com esse regime automotivo comum do Mercosul, o índice de conteúdo local (ou nacional) dos automóveis produzidos ou montados na Argentina e no Brasil foi estabelecido em 60% e, no caso uruguaio, em 50%. Além disso, estabeleceu-se a não-incidência de impostos de importação sob o comércio de veículos intra-bloco. (TACCONE; NOGUEIRA, 2001, p. 46).

Apesar dos reconhecidos avanços na negociação do regime automotivo entre os membros do Mercosul, a Argentina contestou algumas decisões<sup>46</sup>. Poucos meses após a criação do regime, esse país já reivindicava diminuição da TEC para veículos de passageiros e veículos comerciais – pleiteava redução de 10 pontos percentuais na tarifa, passando de 35% para 25 % segundo dados do *International Centre for Trade and Sustainable Development - ICTSD*. (ICTSD, 2015).

Em 2002, o Brasil firmou um novo acordo com a Argentina que, posteriormente, foi protocolizado como o 31º Protocolo Adicional ACE nº 14<sup>47</sup> no âmbito da ALADI. Os governos argentino e brasileiro decidiram reduzir a porcentagem mínima de conteúdo nacional dos carros argentinos, mas a alíquota do II permaneceria a mesma. (ICTSD, 2015).

O ponto mais significativo desse 31º protocolo foi a decisão de implementar o livre comércio intra-bloco no setor automotivo a partir de 2006 quando as medidas estabelecidas nesse protocolo expirar-se-iam.

---

<sup>45</sup> O ACE nº 18 foi firmado entre os quatro países-membros do Mercosul à época: Paraguai, Uruguai, Argentina e Brasil. Em outubro de 2001, foi incorporado o 31º Protocolo Adicional a esse ACE. Esse protocolo adicional estabelecia o “Acordo sobre a Política Automotiva do Mercosul”. (TRIGÉSIMO PRIMEIRO PROTOCOLO ADICIONAL - ACORDO DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA Nº 18, CELEBRADO ENTRE A ARGENTINA, BRASIL, PARAGUAI E URUGUAI, 200).

<sup>46</sup> De acordo com argumentos argentinos, a indústria automotiva instalada no país estava sendo prejudicada.

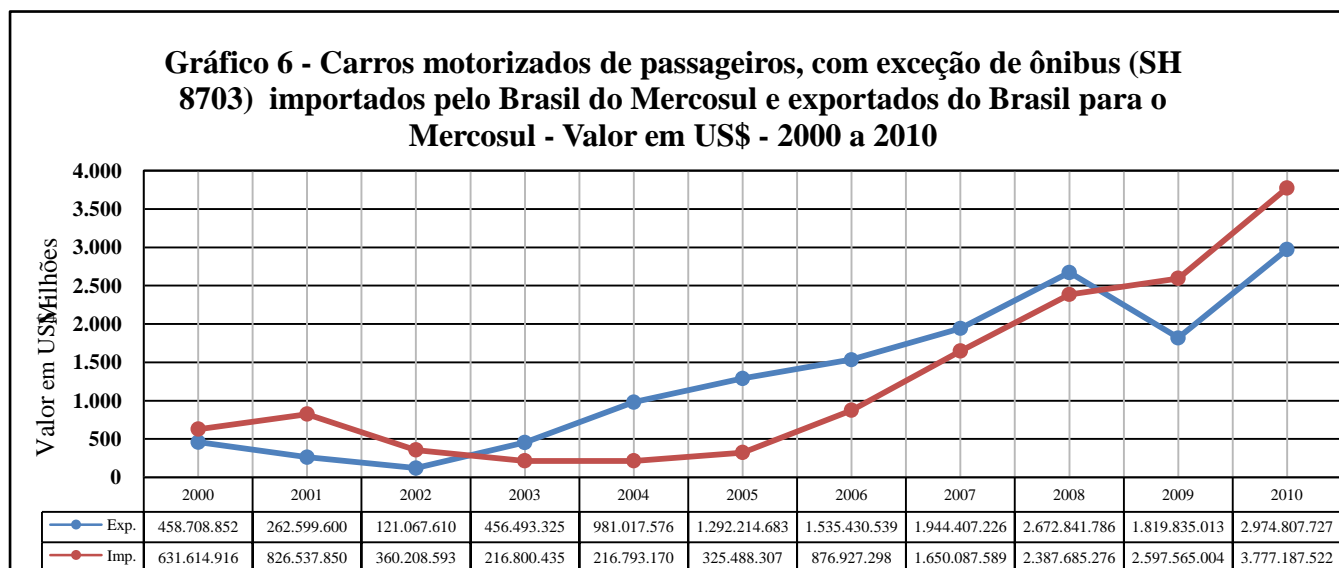
<sup>47</sup> O 30º Protocolo Adicional ao ACE nº 14 previa a incorporação “ao Acordo de Complementação Econômica Nº 14 o ‘Acordo sobre a Política Automotiva Comum entre a República Argentina e a República Federativa do Brasil’ (...)”. (TRIGÉSIMO PROTOCOLO ADICIONAL ACORDO DE COMPLEMENTAÇÃO ECONÔMICA Nº 14 ASSINADO ENTRE A REPÚBLICA ARGENTINA E A REPÚBLICA FEDERATIVA DO BRASIL, 2001).

A Argentina, contudo, posicionou-se de forma contrária a essa ampla liberalização comercial intra-bloco, argumentando não ter condições para estabelecê-la até 2006. Assim, foi firmado o 35º Protocolo Adicional ao ACE nº 14 em julho de 2006. Em seu primeiro artigo, Brasil e Argentina decidiam deixar sem efeito as medidas acordadas no Trigésimo Primeiro Protocolo Adicional. As medidas adotadas nesse novo protocolo passariam a valer entre 1º de julho de 2006 e 30 de junho de 2008. (ICTSD, 2006).

Por fim, o 38º Protocolo Adicional ao ACE nº 14 reafirmava o Acordo sobre a Política Automotiva Comum entre a Argentina e o Brasil e mantinha a alíquota de importação na TEC a 35% para automóveis e veículos comerciais leves (de até 1500 kg de capacidade de carga), ônibus e caminhões, por exemplo. As disposições do 38º Protocolo Adicional mantiveram-se em vigor entre 1º de julho de 2008 e 30 de junho de 2014.

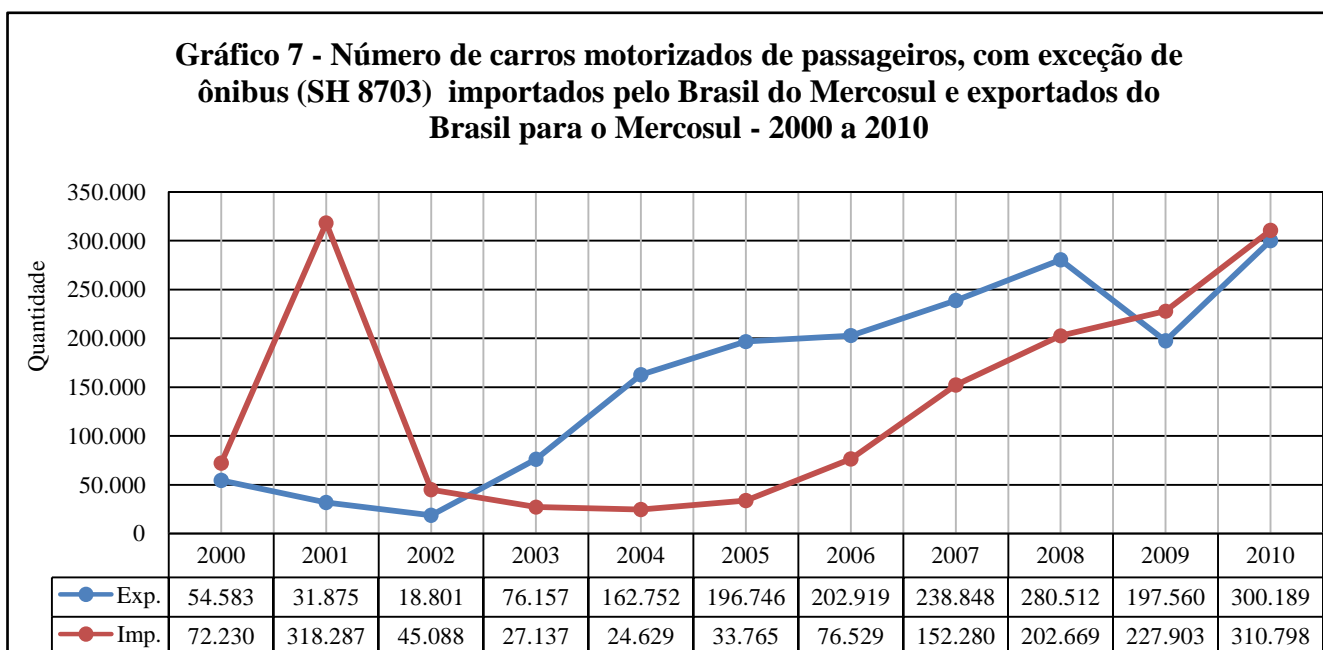
As medidas estabelecidas pelos protocolos adicionais ao ACE nº 14 e ao ACE nº 18 consolidaram políticas padronizadas referentes à produção, à importação e à exportação de automóveis. Assim, consolidou-se a tarifa de importação em 35% para automóveis novos produzidos fora do Mercosul. A tarifa de importação para veículos novos produzidos pelos países-membros continuou a 0% desde que atendidas as porcentagens mínimas de conteúdo nacional. Estas porcentagens mínimas foram estabelecidas em 60% <sup>48</sup>. (DECRETO PRESIDENCIAL Nº6.500, 2008).

As importações e as exportações de automóveis foram, como apresentam os gráficos 6 e 7, impactadas pelos acordos de complementação econômica supracitados.



<sup>48</sup>Serão considerados originários das Partes sempre que incorporem um conteúdo regional mínimo do Mercosul de 60%, calculado segundo a fórmula exposta no art. 16 que estabelece o Índice de Conteúdo Regional – ICR. (38º PROTOCOLO ADICIONAL AO ACE Nº 14, 2008).

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em AliceWeb2, disponível em <http://aliceweb.mdic.gov.br/consulta-ncm/consultar>.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em AliceWeb2, disponível em <http://aliceweb.mdic.gov.br/consulta-ncm/consultar>.

A partir de 2002, as exportações dos veículos enquadrados no código SH<sup>49</sup> 8703 para o Mercosul começaram a crescer significativamente. Nessa perspectiva de crescimento, percebe-se que houve aceleração desse processo a partir de 2002. Isto pode ser explicado, em partes, pela assinatura do 31º Protocolo Adicional ao ACE nº18. Por meio desse protocolo, a implementação de comércio preferencial no setor automobilístico foi, de fato, iniciada no âmbito do Mercosul<sup>50</sup>. De cerca de 121 milhões de dólares, atingiu-se um patamar de 2,6 bilhões de dólares em 2008. Em 2009, houve diminuição nas exportações em decorrência da Crise econômica iniciada no ano anterior, mas o crescimento foi retomado no ano seguinte.

Quanto às importações, pode-se dizer que passaram a crescer a partir de 2005, chegando a ultrapassar as importações em 2009 e 2010.

Para além do Mercosul, é importante mencionar também o acordo o ACE nº 55 celebrado entre o Mercosul e o México em 2002. Através desse acordo, Uruguai, Paraguai, Argentina, Brasil e México estabeleceram as bases para liberalizar entre si o comércio de

<sup>49</sup> O Sistema Harmonizado, ou SH, foi criado em 1983 e entrou em vigor em 1988. Esse sistema tem por objetivo harmonizar a classificação de mercadorias entre todos os países, sendo que mais de 95% do comércio mundial já é classificado através de códigos SH. (LUZ, 2011, p. 312).

<sup>50</sup> Até então, somente Brasil e Argentina tinha um acordo bilateral que previa a implementação, a posteriori, do livre comércio.

automóveis, ônibus; carroçarias; reboques e semi-reboques, tratores agrícolas, ceifeiras, maquinaria agrícola e maquinaria rodoviária autopropulsadas e autopeças. Estabelecia-se, assim, a livre circulação dos bens acima citados com margem de preferência tarifária de 100% - zero por cento de tarifa de importação – desde que atendidas as exigências do Regime de Origem estabelecido no anexo II do referido acordo<sup>51</sup>.

Os impactos do ACE nº55 entre Mercosul e México podem ser observados na tabela a seguir.

<b>Tabela 5 - Número de carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus (SH 8703) – Importações e exportações do Brasil de e para o México- 2000 a 2010</b>				
	<b>Quantidade</b>		<b>Valor, em US\$</b>	
<b>Ano</b>	<b>Importação</b>	<b>Exportação</b>	<b>Importação</b>	<b>Exportação</b>
2000	1.678	74.771	1.678	505.155.466
2001	8.253	80.832	82.644.004	521.232.887
2002	9.227	122.255	54.790.508	779.085.752
2003	4.339	179.121	30.846.711	1.118.677.558
2004	938	201.020	11.450.372	1.295.498.913
2005	1.991	183.972	27.266.746	1.318.074.541
2006	20.834	164.005	318.152.405	1.317.037.192
2007	35.852	104.634	523.359.354	874.086.618
2008	61.872	75.944	1.006.308.970	666.943.009
2009	52.635	45.039	925.823.911	434.629.426
2010	75.011	59.133	1.260.646.642	612.516.410

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em AliceWeb2, disponível em <http://aliceweb.mdic.gov.br/consulta-ncm/consultar>.

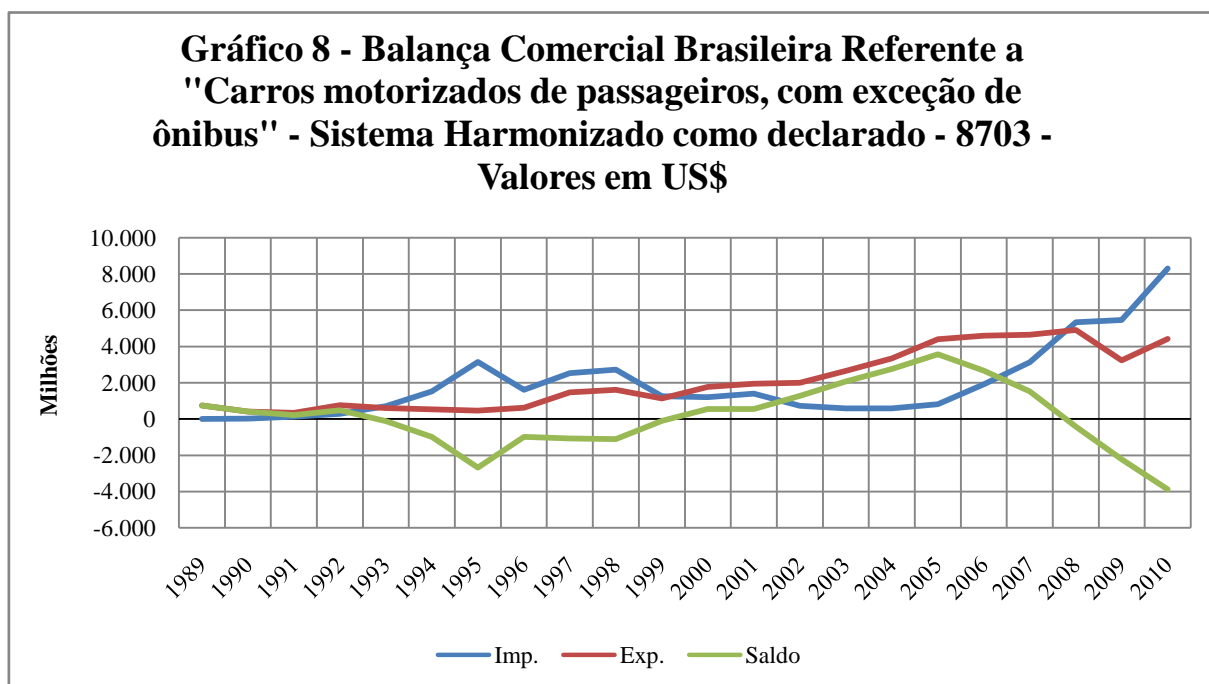
A quantidade de carros fabricados no Brasil e exportados para o México, mesmo antes da assinatura do ACE nº 55, vinha crescendo. Entre 2002 e 2003, essa tendência prosseguiu, mas houve pequenas quedas a partir de 2005. O pico de exportação foi atingido entre 2003 e 2006. O maior valor exportado – US\$ 1.318.074.541,00 – deu-se em 2005. Já o recorde de quantidade exportada foi alcançado em 2004 – 201.020 unidades.

<sup>51</sup> “(...) um produto automotivo contido nas letras a) a d) do Artigo 3º do Acordo será considerado como originário quando, como resultado de um processo de produção realizado integralmente no território da Argentina ou do Brasil, o ICR é pelo menos 60 por cento, no caso do Uruguai é pelo menos de 50 por cento ou no caso do México é pelo menos de:

<b>Ano</b>	
2002	20%
2003	20%
2004	25%
2005	27%
2006 em diante	30%”

(ACE nº 55, 2002)

Já as importações brasileiras de veículos produzidos no México mantiveram-se baixas até 2005. A partir desse ano, houve aumento significativo tanto na quantidade quanto no valor de carros enquadrados no código SH 8703. Em 2010, atingiu-se o maior valor de importações – US\$ 1.260.646.642,00 – e a maior quantidade importada – 75.011 unidades.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>

Por fim, observemos a evolução das importações, das exportações e do saldo comercial referente a carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus entre 1989 e 2010.

Entre 1989 e 1995 houve substancial aumento das importações de carros, chegando ao pico de US\$ 3.143.303.680 em 1995. Em decorrência dessa maior oferta de carros importados no mercado doméstico, houve queda no preço<sup>52</sup> desse produto no mercado.

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

**Tabela 6 - Balança Comercial Brasileira referente a veículos motorizados de passeio, exceto ônibus (SH 8703) - Valores em US\$**

Ano	Importações	Exportações	Saldo
1989	440.624,00	748.926.720,00	748.486.096,00

<sup>52</sup> Para maiores esclarecimentos, ver Negri, 1999, 236.

1990	12.541.716,00	417.505.696,00	404.963.980,00
1991	121.338.320,00	339.248.640,00	217.910.320,00
1992	281.400.768,00	761.591.296,00	480.190.528,00
1993	710.272.128,00	598.080.832,00	-112.191.296,00
1994	1.524.189.440,00	534.419.040,00	-989.770.400,00
1995	3.143.303.680,00	455.540.352,00	-2.687.763.328,00
1996	1.603.419.392,00	619.247.616,00	-984.171.776,00
1997	2.534.623.488,00	1.463.233.664,00	-1.071.389.824,00
1998	2.728.434.944,00	1.618.692.864,00	-1.109.742.080,00
1999	1.248.306.302,00	1.138.536.303,00	-109.769.999,00
2000	1.210.520.849,00	1.768.319.968,00	557.799.119,00
2001	1.402.201.561,00	1.951.384.432,00	549.182.871,00
2002	729.819.286,00	2.006.162.766,00	1.276.343.480,00
2003	578.403.474,00	2.655.788.773,00	2.077.385.299,00
2004	582.915.697,00	3.351.541.779,00	2.768.626.082,00
2005	818.615.837,00	4.395.372.738,00	3.576.756.901,00
2006	1.914.130.238,00	4.597.287.254,00	2.683.157.016,00
2007	3.121.238.541,00	4.653.469.894,00	1.532.231.353,00
2008	5.342.623.583,00	4.915.736.805,00	-426.886.778,00
2009	5.466.423.396,00	3.244.911.218,00	-2.221.512.178,00
2010	8.304.980.528,00	4.416.140.232,00	-3.888.840.296,00

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Em 1996, no entanto, as importações declinaram cerca de US\$ 1.5 bilhão, atingindo o valor de US\$ 1.603.419.392. Isso, deduz-se, é um resultado da implementação do Regime Automotivo Brasileiro que, como vimos anteriormente, elevou barreiras tarifárias e não-tarifárias para automóveis prontos.

De 1996 a 1998, houve pequena elevação no valor importado pelo Brasil do México, mas iniciou-se uma trajetória declinante a partir de 2001. Esta perdurou até 2005, quando foi retomado o crescimento das importações.

Em contraponto, as exportações do Brasil para o México elevaram-se gradual e continuamente entre 1989 e 2010. Ressalta-se que, a partir de 1999, essa elevação ficou mais acentuada.

O saldo da balança comercial por sua vez, variou bastante. Em 1995, atingiu seu ponto mais baixo até então. Esse resultado negativo foi revertido pelo aumento nas exportações e, principalmente, pela diminuição das importações – consequência do estabelecimento do Regime Automotivo Brasileiro.

O conjunto geral das informações apresentadas neste capítulo, demonstra que a abertura comercial brasileira do setor automobilístico foi imperfeita e inconsistente, tendo retrocedido a partir de 1995. Atualmente, a alíquota de II encontra-se em 0% para veículos provenientes dos parceiros do Mercosul e do México. Contudo, percebe-se que importamos pouco desses países. Já a tarifa de importação incidente sobre veículos provenientes de outros destinos ainda é muito alta equivalendo a 35%.

Assim, é possível afirmar que, no Brasil, o mercado doméstico de automóveis ainda se encontra pouco aberto para o comércio internacional com a maior parte do mundo. Com exceção de alguns países com os quais o Brasil assinou acordos de complementação econômica, o II incidente sobre automóveis ainda é muito alto, o que diminui a quantidade de carros importados para cá.

Também é válido lembrar que os automóveis brasileiros devem atender às exigências de conteúdo nacional/ local mínimo igual a 60%. Com isso, levantam-se barreiras não-tarifárias que favorecem a indústria doméstica ao obrigar fabricantes de veículos a comprar autopeças e outros insumos produzidos nacionalmente para atender à exigência de conteúdo nacional. Isso, por sua vez, aumenta o custo de produção e eleva o preço do produto final ofertado nos mercados local, regional e global.

Assim, percebe-se que a política comercial para o setor ainda é altamente protecionista. Apesar de ter ocorrido esgotamento do modelo de Industrialização por Substituição de Importações ainda no século passado, ainda pratica-se proteção comercial no setor automotivo com vistas a incentivar a indústria automobilística instalada no Brasil. As altas alíquotas de imposto de importação incidentes sobre automóveis prontos ainda agem como barreira à importação e como reserva de mercado favorecendo esse setor industrial no país.

Como consequência, os automóveis comercializados no mercado interno são reconhecidamente caros. Há que se ressaltar que aqueles produzidos nacionalmente têm um custo-benefício muito elevado— paga-se muito caro para ter um carro nacional com elevados padrões de segurança, conforto e qualidade. Já os carros importados – que têm padrões melhores -ficam muito caros devido ao elevado imposto de importação que sobre eles incide. (THE ECONOMIST, 2012).

Dessa forma, percebe-se que os consumidores brasileiros pagam mais caro por automóveis novos. Isso, por sua vez, diminui seu bem-estar e sua renda – gasta-se mais para adquirir um único automóvel. Além disso, há concentração de renda nas mãos de fabricantes



nacionais de automóveis e poucos incentivos para melhorias na qualidade e no preço dos bens por eles produzidos. (THE ECONOMIST, 2012).

## CAPÍTULO 4 – A INDÚSTRIA AUTOMOBILÍSTICA NO MÉXICO: HISTÓRICO E ANÁLISE DE SUA EVOLUÇÃO

A relação íntima entre o governo e a indústria automobilística mexicanos é antiga. De acordo com o *Offshore Group*, o primeiro automóvel do país chegou à Cidade do México há pouco mais de um século. Em 1902, o México recebeu um total de 136 automóveis, número que continuou aumentando naturalmente ano após ano. O número de veículos já passava de 800 em 1906, o que motivou o governo do presidente Porfírio Díaz a criar um imposto relacionado à posse de carros e um código para as estradas mexicanas.

Apesar da quantidade de automóveis importados ter aumentado, somente em 1925 instalaram-se no México as primeiras empresas do setor. Segundo Miranda (2007), a Ford foi a primeira companhia a estabelecer-se no país. Na esteira, vieram a General Motors – maior fabricante mundial de veículos à época – e a Automex<sup>53</sup>. A atuação de companhias estrangeiras do setor automobilístico restringiu-se, contudo, à importação de veículos e à montagem de automóveis com baixo conteúdo nacional a partir de peças importadas (MIRANDA, 2007, p. 155).

Durante mais de trinta anos, a montagem de automóveis voltou-se para o mercado doméstico. Apesar do aumento da demanda, havia pouca infraestrutura – rodovias, ruas asfaltadas, portos e combustível disponível – e a produtividade das montadoras estabelecidas no México ainda era muito baixa.

A indústria automobilística mexicana, assim como a brasileira, foi fortemente influenciada por medias políticas derivadas do modelo de substituição de importações e das ideias estruturalistas. O governo central passou a intervir mais na dinâmica produtiva e a exigir maior conteúdo nacional nos automóveis produzidos no país. Em 1962, o governo de Adolfo López Mateos emite o primeiro “*decreto automotriz*” – medida política cujo objetivo era desenvolver o setor automobilístico (MIRANDA, 2007, p. 212-215; ARAÚJO JR, 1998, p. 155).

O objetivo dessa medida era tornar a indústria automobilística nacional mais competitiva no mercado interno. Até então, as plantas industriais eram, basicamente, de montagem e os carros lá produzidos possuíam, em média, 20% de conteúdo nacional. O mercado doméstico era majoritariamente suprido por importações (MIRANDA, 2007, p. 211-15).

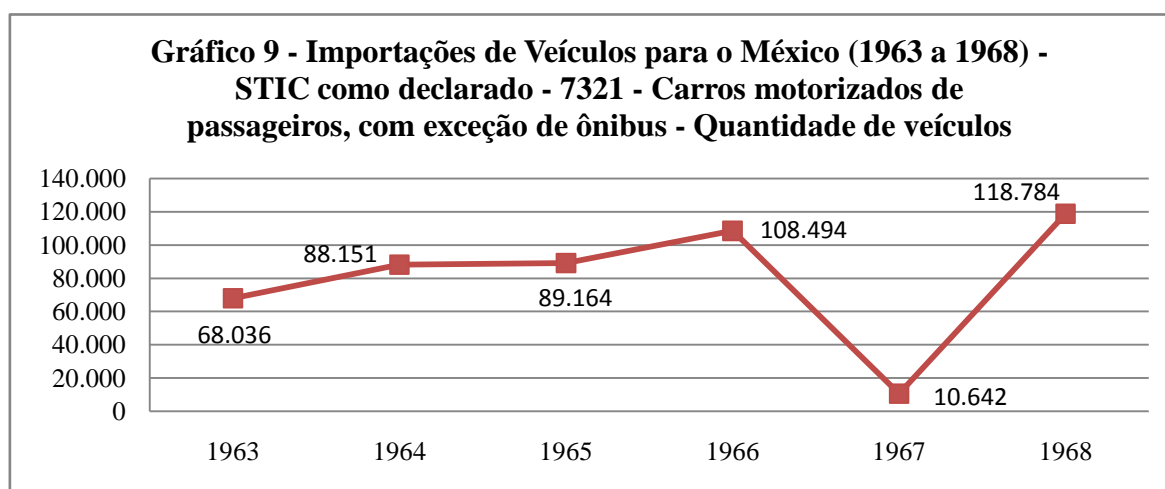
---

<sup>53</sup> Automex era uma montadora de veículos mexicana que foi comprada pela fabricante norte-americana de veículos Chrysler ainda na primeira metade do século XX.

Esse primeiro “*decreto automotriz*” pode ser resumido da seguinte forma:

- “- Limitaram-se as importações de veículos;
- Limitou-se a importação de componentes principais completos como motores e transmissões;
- Fixou-se em 60% o conteúdo nacional mínimo para os veículos fabricados em território nacional;
- Limitou-se a 40% o capital estrangeiro investido em plantas fabris de autopeças.” (MIRANDA, 2007, p. 215).

Analisando os dados presentes nos gráficos a seguir, é possível perceber que o decreto de 1962 não foi tão impactante quanto o esperado pelo governo, pelo menos, não na direção por ele desejada.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*. Disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

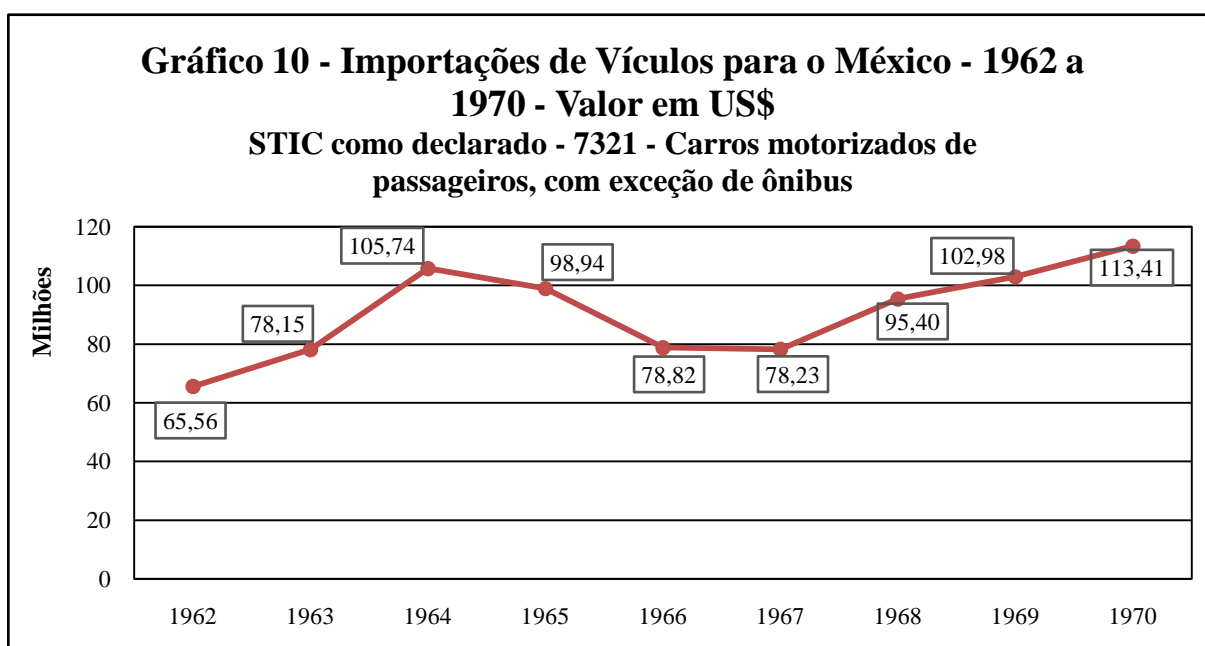
Entre 1962 e 1970, houve aumento das importações de automóveis, contrariando a expectativa de queda na quantidade de veículos importados. No ano de 1963, a quantidade de veículos importados foi de 68.036, número que subiu para 108.494 em 1966, para depois cair para 10.642 em 1967. No ano seguinte, a quantidade de carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus, - código STIC 7321<sup>54</sup>. -, atingiu o recorde de 118.748 veículos importados.

Também cresceu, entre 1962 e 1970, o valor das importações de veículos, em dólares. Em 1962, correspondia a US\$ 65,560,396.00. Apesar das tentativas governamentais de estimular o consumo de veículos nacionais, as importações desse tipo de bem continuaram a

<sup>54</sup> O SITC (Standard International Trade Classification) é um sistema de classificação de mercadorias elaborado pelas Nações Unidas. Esse sistema foi utilizado pela ONU para elaborar estatísticas de comércio internacional (valor, volume e/ou quantidade importação e de exportação de mercadorias) para, assim, ser possível sistematizar e comparar dados comerciais provenientes de diferentes países. Esse sistema tem correspondência com o Sistema Harmonizado -SH.

No presente trabalho, o sistema SITC foi utilizado para trabalhar com dados do período entre 1962 e 1985, pois os dados disponíveis encontravam-se sob esse tipo de classificação no referido período.

crescer substancialmente. No ano de 1970, o valor gasto com essa importação já atingia US\$ 113,414,776.00.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*. Disponível em <<http://comtrade.un.org/data/>>.

Apesar do contínuo aumento das importações de veículos, verificou-se expansão da produção desse tipo de bem no país. Em 1964, a Volkswagen iniciou suas operações de montagem e, em 1967, estabeleceu um centro produtivo no Estado de Puebla. Também em 1964, a Ford expandiu suas plantas de montagem e a Automex, agora chamada Chrysler, começou a produzir motores. (MIRANDA, 2007, p. 215).

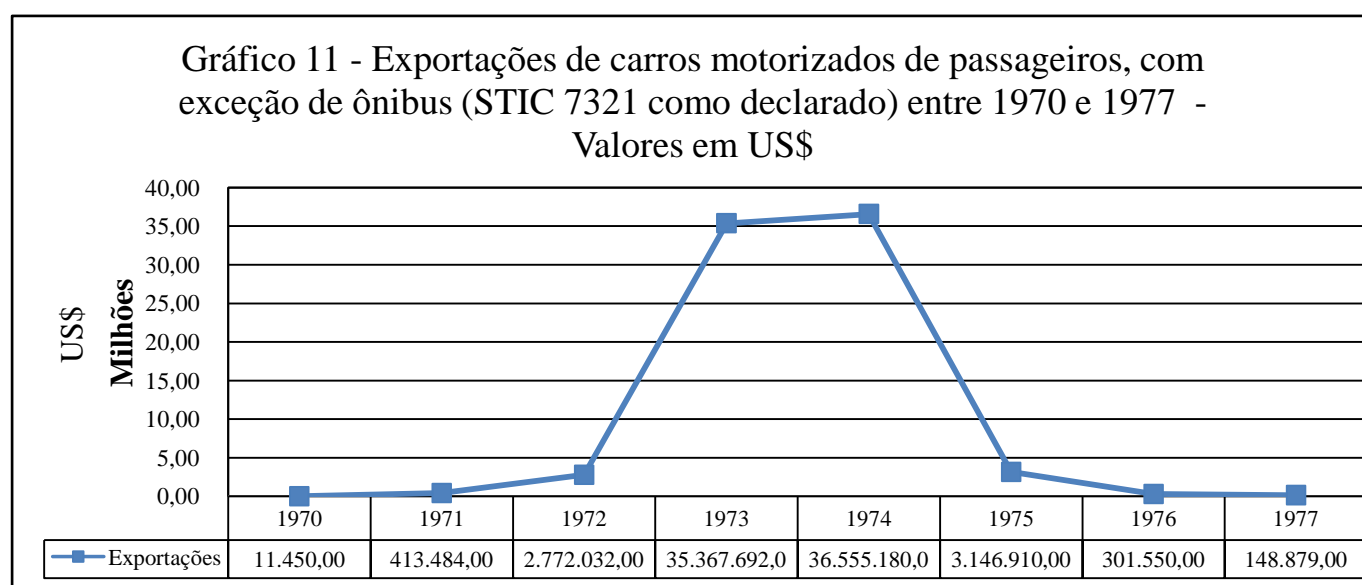
Devido ao protecionismo do mercado doméstico, “(...) a indústria automobilística [mexicana] cresceu notavelmente e dos 96.781 veículos que se fabricavam em 1965 passou-se a 250.000 unidades em 1970. ” (MIRANDA, 2007, p. 216). A meta de conteúdo nacional, por sua vez, estimulou fortemente a indústria de autopeças, mas também elevou o preço final dos veículos. Apesar do frete ser mais barato, as peças produzidas nacionalmente eram, em geral, mais caras do que aquelas importadas pelo fato de, na maioria das vezes, as empresas locais não disporem de vantagem, comparativa para produzi-las na maioria das vezes. Além disso, sua qualidade tendia a ser menor do que aquela que as peças importadas apresentavam. (MIRANDA, 2007, p. 215-217).

Além disso, a grande intervenção governamental na indústria automobilística, por meio de decretos governamentais, limitava bastante o poder decisório das empresas e

desestimulava a competitividade<sup>55</sup>. Em termos práticos, a qualidade, a capacidade produtiva e as tecnologias empregadas na produção de automóveis eram fortemente influenciadas, ou mesmo, determinadas pelo governo central ao longo dessa década.(RUSSELL, 2010, p. 549-550).

Em 1972, um segundo *Decreto Automotriz* entrou em vigor. Para contornar possíveis desestímulos à indústria *automotriz*, como os já citados anteriormente, o governo mexicano modificou parte da regulação até então vigente. A porcentagem mínima de conteúdo nacional exigida foi reduzida somente para os automóveis que seriam exportados. O objetivo dessa medida era deixar os veículos mexicanos mais baratos e mais competitivos internacionalmente ao usar componentes importados mais baratos e, em geral, de melhor qualidade do que os insumos nacionais.

Como pode ser observado na tabela 7 e no gráfico 11, entre 1971 e 1973, houve um crescimento espantoso do valor de carros motorizados de passageiros exportados pelo México. Em 1971, o valor era US\$ 413,484.00 e, em 1973, passou-se para US\$ 35,367,692,.00.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Cinco anos depois, outro *decreto automotriz* foi anunciado. Com o Decreto de 1977, os fabricantes foram estimulados compulsoriamente a exportar cada vez mais veículos. A regra estabelecia que a receita das exportações fosse igual ou superior a 30% das despesas

<sup>55</sup> Competitividade de uma empresa, como definida por Mariotto (1991), “(...) pode ser compreendida como a capacidade da empresa de explorar, em seu proveito, a estrutura e os padrões de concorrência do mercado em que atua (ou quer atuar) e, assim, conseguir rentabilidade a longo prazo.” (MARIOTTO, 1991, p. 51). Já para Perosa e Baiardi, “O conceito de competitividade é aqui entendido como um atributo resultante de processo contínuo de adoção de inovações nas esferas tecnológica, institucional e organizacional, dotando determinado ramo de atividade econômica de poder de concorrência nos mercados externo e interno, de forma sustentável ao longo do tempo.” (PEROSA; BAIARDI, 1999, p. 78).

com importações. Se as empresas do setor não cumprissem essa regra, haveria limitações às importações tanto de veículos prontos como de componentes no futuro. (MIRANDA, 2007, p. 216).

Os decretos de 1972 e de 1977 objetivavam contornar o déficit na balança comercial mexicana desse setor por meio do aumento das exportações de automóveis. Entre os anos de 1962 e 1977, o saldo da balança comercial do setor era negativa, acumulando débito de quase 1,5 bilhão de dólares.

<b>Tabela 7 - Saldo da Balança Comercial Mexicana 1962 a 1977 -Setor Automotivo (STIC como declarado - 7321 - Carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus) - Valores em US\$</b>			
<b>Ano</b>	<b>Importações</b>	<b>Exportações</b>	<b>Saldo</b>
1962	65.560.396,00	13.399,00	-65.546.997,00
1963	78.151.152,00	78.334,00	-78.072.818,00
1964	105.737.728,00	50.708,00	-105.687.020,00
1965	98.943.424,00	20.776,00	-98.922.648,00
1966	78.815.680,00	8.157,00	-78.807.523,00
1967	78.234.152,00	35.077,00	-78.199.075,00
1968	95.401.688,00	9.663,00	-95.392.025,00
1969	102.976.432,00	14.463,00	-102.961.969,00
1970	113.414.776,00	11.450,00	-113.403.326,00
1971	128.658.096,00	413.484,00	-128.244.612,00
1972	131.070.800,00	2.772.032,00	-128.298.768,00
1973	148.530.640,00	35.367.692,00	-113.162.948,00
1974	256.185.328,00	36.555.180,00	-219.630.148,00
1975	9.369.651,00	3.146.910,00	-6.222.741,00
1976	7.838.448,00	301.550,00	-7.536.898,00
1977	5.838.270,00	148.879,00	-5.689.391,00
Total acumulado	1.504.726.661,00	78.947.754,00	-1.425.778.907,00

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em UN Comtrade Database, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Em resposta a esses estímulos governamentais por meio dos decretos de 1972 e de 1977, empresários e montadoras começaram a produzir majoritariamente para exportação a partir do final dos anos 1970. Nos anos de 1978 e 1979, o saldo da balança de pagamento mostrou-se positivo. Conforme apontam os dados da tabela abaixo, o valor proveniente da exportação de veículos motorizados de passeio (com exceção de ônibus) foi de US\$ 148.879,00 em 1977, para US\$ 63.696.232,00 em 1978 e US\$ 90.714.272,00 em 1979 – atingindo valor mais alto da série até o momento. Apesar disso, voltou a haver déficit em 1980.

<b>Tabela 8 - Balança Comercial Mexicana -Setor Automotivo (STIC como declarado - 7321 - Carros motorizados de passageiros, com exceção de ônibus) - Valores em US\$</b>			
<b>Ano</b>	<b>Importações</b>	<b>Exportações</b>	<b>Balança Comercial</b>
<b>1962</b>	65.560.396,00	13.399,00	-65.546.997,00
<b>1963</b>	78.151.152,00	78.334,00	-78.072.818,00
<b>1964</b>	105.737.728,00	50.708,00	-105.687.020,00
<b>1965</b>	98.943.424,00	20.776,00	-98.922.648,00
<b>1966</b>	78.815.680,00	8.157,00	-78.807.523,00
<b>1967</b>	78.234.152,00	35.077,00	-78.199.075,00
<b>1968</b>	95.401.688,00	9.663,00	-95.392.025,00
<b>1969</b>	102.976.432,00	14.463,00	-102.961.969,00
<b>1970</b>	113.414.776,00	11.450,00	-113.403.326,00
<b>1971</b>	128.658.096,00	413.484,00	-128.244.612,00
<b>1972</b>	131.070.800,00	2.772.032,00	-128.298.768,00
<b>1973</b>	148.530.640,00	35.367.692,00	-113.162.948,00
<b>1974</b>	256.185.328,00	36.555.180,00	-219.630.148,00
<b>1975</b>	9.369.651,00	3.146.910,00	-6.222.741,00
<b>1976</b>	7.838.448,00	301.550,00	-7.536.898,00
<b>1977</b>	5.838.270,00	148.879,00	-5.689.391,00
<b>1978</b>	5.440.484,00	63.696.232,00	58.255.748,00
<b>1979</b>	10.443.746,00	90.714.272,00	80.270.526,00
<b>1980</b>	170.508.048,00	82.326.056,00	-88.181.992,00
<b>1981</b>	186.991.296,00	57.244.300,00	-129.746.996,00
<b>1982</b>	94.861.040,00	52.456.756,00	-42.404.284,00
<b>1983</b>	14.902.009,00	106.752.144,00	91.850.135,00
<b>1984</b>	17.846.448,00	108.657.456,00	90.811.008,00
<b>1985</b>	39.764.668,00	117.284.352,00	77.519.684,00
<b>Saldo Setorial acumulado até 1982</b>			<b>-1.547.585.905,00</b>

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Os incentivos governamentais à exportação setorial continuaram durante a administração do Presidente Miguel de la Madrid Hurtado (1982 – 1988). De acordo com Russell (2010), a administração de De la Madrid Hurtado enfrentava problemas para pagar a dívida externa e os juros sobre ela incidentes, levando a moratória em 1981. Uma das estratégias do governo para contornar esse problema foi aumentar as pressões sobre o setor automobilístico para que este exportasse cada vez mais. Com o aumento dessas exportações, mais divisas – dólares – entrariam no país, ajudando a valorizar a moeda local e a amortizar a dívida. Mais uma vez, o estímulo às exportações de veículos seria uma maneira de contornar problemas na balança comercial do setor e no balanço de pagamentos do país.

Ainda segundo Russell, a indústria automobilística no México também foi impactada por uma mudança na estratégia das empresas multinacionais norte-americanas na década de

1980. Muitas empresas norte-americanas transferiram parte de suas linhas de montagens dos EUA para o norte do território mexicano. O custo da mão-de-obra no México era bem mais barato do que nos EUA, o que tornava o processo de montagem naquele país mais lucrativo. (RUSSELL, 2010, p. 549).

Além disso, a partir da década de 1980, a própria indústria automobilística instalada no México começou a descentralizar-se e estabelecer parte de sua cadeia produtiva também ao norte, mais próximo dos Estados Unidos. Para Russell, dois problemas que encareciam a produção foram parcialmente resolvidos com essa mudança. Os custos de transporte, frete e seguros associados à exportação para os EUA foram reduzidos. Agora, seria possível exportar automóveis e autopeças mexicanos para seu principal comprador gastando menos com o transporte de bens finais. Ademais, os sindicatos e as associações de trabalhadores estavam mais distantes geograficamente dessas fábricas e havia maior oferta de mão-de-obra nesses novos locais. É válido lembrar que o sindicalismo era forte e influente na Cidade do México. Lá, se concentrava grande parte da indústria mexicana, incluindo a automobilística. Já ao norte, a influência e a força dos sindicatos eram menores, o que diminuía as pressões e os custos da mão-de-obra. Isso, por sua vez, levou ao barateamento da força de trabalho ao norte. (RUSSELL, 2010, p. 549).

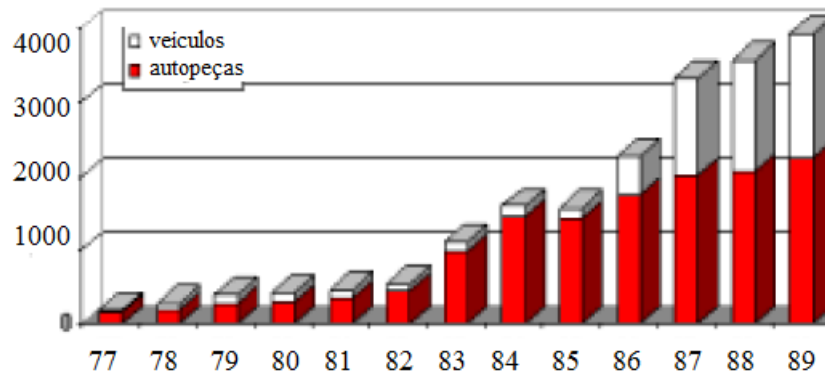
Essas alterações, por sua vez, pareciam refletir uma mudança do modelo de desenvolvimento aplicado pelo governo – o modelo de Industrialização por Substituição de Importações –, para o modelo de Promoção de Exportações. (MIRANDA, 2007, p. 217).

Contudo, para colocar em prática o modelo de Promoção de Exportações, não bastava, apenas, mudar a localização geográfica da indústria para torná-la mais competitiva internacionalmente. Era necessário tornar a produção mais eficiente e obter ganhos de escala. Para isso, o investimento foi priorizado. Ao investir em novas tecnologias, ganhar-se-ia mais competitividade internacional, o que aumentaria o volume e as receitas provenientes das exportações. Consequentemente, ajudaria a reequilibrar o balanço de pagamentos mexicano e contornar a crise econômica.

Como consequência dessas mudanças, o setor de autopeças e de veículos finais tornou-se o setor de exportação mais dinâmico e vantajoso da economia mexicana a partir de meados dos anos 1980. Baixos salários, investimentos governamentais em infraestrutura também foram práticas constantes no setor. Por conseguinte, as exportações tornaram-se altamente lucrativas e cresceram substancialmente em uma década conforme aponta o gráfico abaixo. (RUSSELL, 2010, p. 549).



**Gráfico 12 - Exportações do setor automobilístico entre 1977 e 1989 – valores em milhões de US\$**



Fonte: MIRANDA, 2007, p. 218

Apesar desse aumento no valor obtido por meio das exportações de veículos, o déficit na balança comercial setorial do país ainda era grande. Isto, pois a quantidade de veículos importados continuava a crescer. Conforme nos informa a tabela 8, o déficit no setor excedia 129 milhões de dólares em 1981 – valor não acumulado. Até 1982, o débito setorial total orbitava em torno de US\$ 1,547,585,905.00.

Além disso, a crise econômica que assolava o país em 1982 também contribuía para previsões pessimistas quanto ao crescimento futuro e à lucratividade dessa indústria. Todos os avanços obtidos eram pouco para que o país superasse a crise que se instaurou em 1982. (MIRANDA, 2007, p. 219).

A partir da década de 1980, como visto no capítulo 1, a política comercial mexicana foi significativamente alterada. Houve gradual processo de abertura comercial e de integração ao comércio internacional.

A indústria automotiva mexicana, nesse contexto, tornou-se um dos principais setores impactados pelas medidas de abertura e de liberalização comerciais. Somada às amplas medidas de reforma econômica, o governo de De La Madrid instituiu o “*Decreto para la racionlización de la industria automotríz*” em 1983, mostrando especial preocupação com a indústria automobilística e preterimento do setor de autopeças. Para Miranda,

“Esta nova regulação, somada ao aumento da demanda interna (...) e da produtividade nas novas plantas fez com que a balança comercial do setor atingisse rapidamente um superávit; na mesma época o governo vendeu asações que possuía de empresas como Renault e Veículos Automotores Mexicanos (VAM) a investidores franceses e norte-americanos, levando a uma inversão de capitais nacionais na indústria automobilística mexicana.” (MIRANDA, 2007, p. 219).

As regulamentações estabelecidas pelos dois últimos decretos e os avanços produtivos obtidos até então consolidaram saldos anuais positivos na balança comercial do setor de automóveis no México. O país conseguiu diminuir gradualmente o déficit na balança comercial conforme mostra a tabela 9:

<b>Tabela 9 - Balança Comercial Mexicana referente a veículos motorizados de passeio, exceto ônibus</b>				
<b>Ano</b>	<b>Importações</b>	<b>Exportações</b>	<b>Saldo</b>	<b>Observação:</b>
1980	170.508.048,00	82.326.056,00	-88.181.992,00	STIC como reportado - 7321 - Veículos motorizados de passageiros, outros que não ônibus
1981	186.991.296,00	57.244.300,00	-129.746.996,00	
1982	94.861.040,00	52.456.756,00	-42.404.284,00	
1983	14.902.009,00	106.752.144,00	91.850.135,00	
1984	17.846.448,00	108.657.456,00	90.811.008,00	
1985	39.764.668,00	117.284.352,00	77.519.684,00	STIC Rev. 2 - 781 - Veículos motorizados de passageiros, outros que não ônibus
1986	34.372.000,00	494.684.992,00	460.312.992,00	
1987	40.531.372,00	1.408.895,00	-39.122.477,00	
1988	63.668.012,00	518.086.528,00	454.418.516,00	
1989	82.751.544,00	1.376.555.904,00	1.293.804.360,00	
1990	253.676.048,00	2.614.143.488,00	2.360.467.440,00	SH 8703 como reportado - Veículos motorizados para o transporte de pessoas (exceto ônibus)
1991	229.653.152,00	3.784.372.736,00	3.554.719.584,00	
1992	385.415.008,00	3.368.307.968,00	2.982.892.960,00	

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Os bons resultados advindos da incipiente abertura comercial estimularam o governo a continuar revertendo o intervencionismo protecionista e nacionalista sobre a indústria automobilística. Em 1989, o presidente Salinas prosseguiu com a desregulamentação do setor através de um novo decreto. Este, conhecido como “*Decreto para la modernización y promoción de la industria automotriz*”, autorizava a importação de automóveis novos – proibida desde 1962 – sempre que esse setor obtivesse um saldo positivo na balança comercial. Além disso, a exigência de conteúdo nacional mínimo exigido passava de 60% para 36%, a partir de 1989. (MIRANDA, 2007, p. 220).

Além dos estímulos às exportações e da maior abertura às importações, Miranda destaca que

“Como característica relevante desse período, é importante notar a evolução que as companhias transnacionais tiveram a partir da segunda metade da década de oitenta. Estas se expandiram principalmente através do desenvolvimento do setor externo [exportação de veículos mexicanos], o que foi determinante para a situação do setor [em 2007].” (MIRANDA, 2007, p. 219).

Esse decreto estabelecido por Salinas, em 1989, continuou em vigor até 31 de dezembro de 2003, mesmo após a adesão do México ao NAFTA que se deu em janeiro de 1994. O próprio Acordo de Livre Comércio da América do Norte estabelecia, no apêndice 300-A.2, que o decreto de 1989 e as demais regulamentações do setor automobilístico poderiam ser mantidos mesmo com a adesão ao Acordo. Contudo, caso houvesse incongruências entre a legislação mexicana e o texto acordado com os demais membros, o México teria até o dia 1º de janeiro de 2004 para adaptar-se às novas regras estabelecidas em comum acordo. Em outras palavras, haveria um período de 10 anos para que esse país enquadrasse seu setor automotivo – normas e procedimentos, etc – às práticas adotadas e descritas pelo texto do acordo. (NAFTA SECRETARIAT, 2015, apêndice 300-A).

Ao longo do Apêndice 300-A, intitulado *Trade and Investment in the Automotive Sector*, Canadá, EUA e México traçam as diretrizes para o setor automobilístico. No caso mexicano, há mudanças substanciais nas normas que regulamentam a produção de novos veículos, por exemplo. Conforme exposto no referido apêndice, parte A.2 referente ao México,

*“2. Mexico may not require that an enterprise attain a level of national value added in excess of 20 percent of its total sales as one of the conditions to qualify as a national supplier or enterprise of the autoparts industry. (...)*

*17. Mexico shall eliminate any restriction that limits the number of motor vehicles that a manufacturer may import into Mexico in relation to the total number of motor vehicles that such manufacturer sells in Mexico. (...)*

*20. (...) Mexico may adopt or maintain any measure respecting autotransportation vehicles, autotransportation parts or manufacturers of autotransportation vehicles provided that the measure is not inconsistent with this Agreement.*

*23. For each of the years 1994 through 1998, Mexico shall allow persons other than manufacturers of autotransportation vehicles to import, in a quantity to be allocated among such persons, originating autotransportation vehicles of each type as follows:*

*(a) for each of the years 1994 and 1995, no less than 15 percent of the total number of vehicles of each type of autotransportation vehicle produced in Mexico;*

*(b) for 1996, no less than 20 percent of the total number of vehicles of each type of autotransportation vehicle produced in Mexico; and (c) for each of the years 1997 and 1998, no less than 30 percent of the total number of vehicles of each type of autotransportation vehicle produced in Mexico.*

*Mexico shall allocate such quantity through a non-discriminatory auction.”* (NORTH AMERICAN FREE TRADE AGREEMENT, 1993, apêndice 300-A.2).

Observemos, agora, dados referentes às importações e às exportações mexicanas de veículos motorizados para transporte de pessoas. Essas informações e os saldos da balança comercial para esse tipo de produto estão expressos na tabela 10.

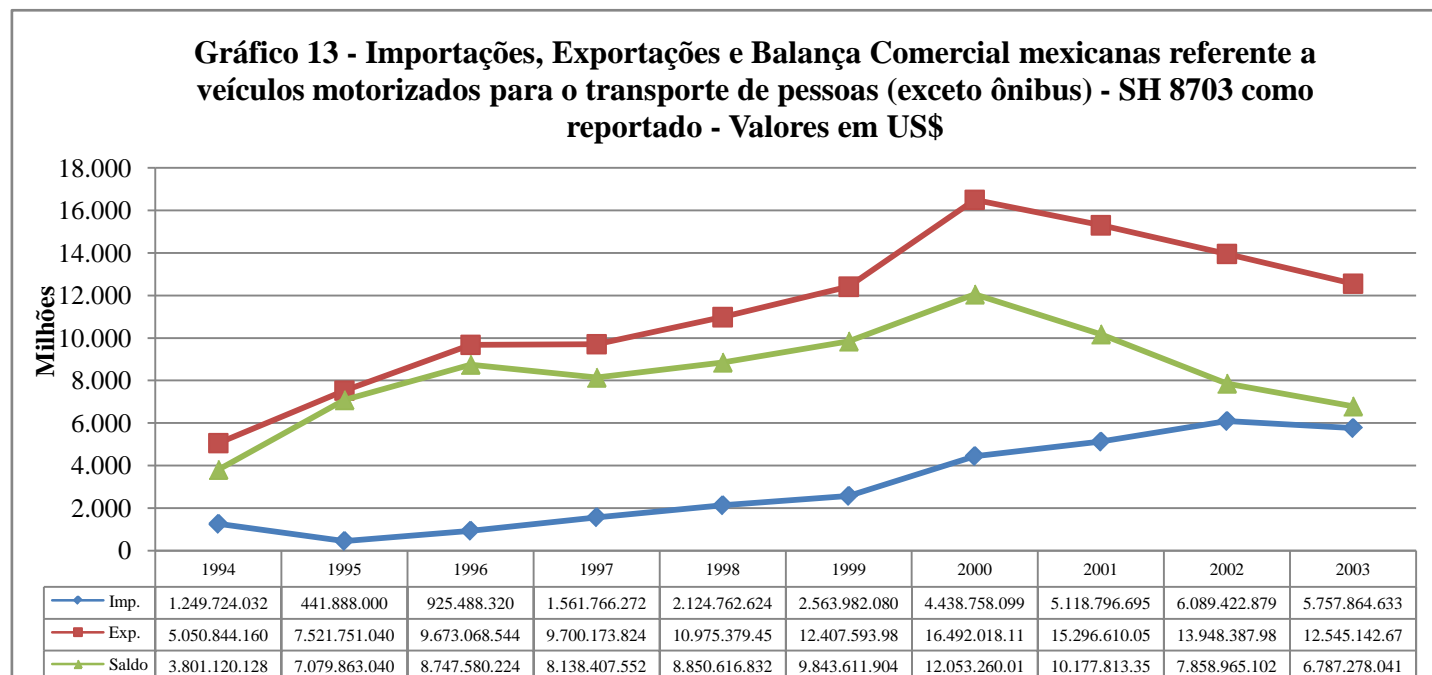
Observa-se que entre 1990 e 2010, o saldo dessa balança comercial manteve-se sempre positivo. Contudo, houve variações no superávit atingido. Em 1990, o saldo era de US\$ 2,360,467,440.00, menor valor atingido no período analisado. Até 1994, houve progressivo aumento das importações e das exportações, aumento de US\$ 996 milhões e quase US\$ 2,5 bilhões, respectivamente.

<b>Tabela 10 - Balança Comercial Mexicana referente a veículos motorizados para o transporte de pessoas (exceto ônibus) - SH 8703 como reportado</b>			
<b>Ano</b>	<b>Importações</b>	<b>Exportações</b>	<b>Saldo</b>
1990	253.676.048,00	2.614.143.488,00	2.360.467.440,00
1991	229.653.152,00	3.784.372.736,00	3.554.719.584,00
1992	385.415.008,00	3.368.307.968,00	2.982.892.960,00
1993	402.760.992,00	4.242.558.976,00	3.839.797.984,00
1994	1.249.724.032,00	5.050.844.160,00	3.801.120.128,00
1995	441.888.000,00	7.521.751.040,00	7.079.863.040,00
1996	925.488.320,00	9.673.068.544,00	8.747.580.224,00
1997	1.561.766.272,00	9.700.173.824,00	8.138.407.552,00
1998	2.124.762.624,00	10.975.379.456,00	8.850.616.832,00
1999	2.563.982.080,00	12.407.593.984,00	9.843.611.904,00
2000	4.438.758.099,00	16.492.018.112,00	12.053.260.013,00
2001	5.118.796.695,00	15.296.610.054,00	10.177.813.359,00
2002	6.089.422.879,00	13.948.387.981,00	7.858.965.102,00
2003	5.757.864.633,00	12.545.142.674,00	6.787.278.041,00
2004	6.425.198.769,00	11.840.722.612,00	5.415.523.843,00
2005	7.840.181.884,00	13.404.387.944,00	5.564.206.060,00
2006	9.265.261.891,00	17.407.486.078,00	8.142.224.187,00
2007	9.436.330.283,00	18.684.438.590,00	9.248.108.307,00
2008	8.342.302.280,00	21.606.731.466,00	13.264.429.186,00
2009	4.755.050.040,00	15.103.251.368,00	10.348.201.328,00
2010	6.461.171.766,00	23.091.138.123,00	16.629.966.357,00

Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em UN Comtrade Database, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Entre 1994 (ano em que o NAFTA entrou efetivamente em vigor) e 2003 (*deadline* para o México adaptar suas políticas internas do setor automobilístico àquilo acordado no âmbito do regime) as mudanças foram mais acentuadas. Como mostra o gráfico 13, houve pequena queda nas importações entre 1994 e 1995. Entretanto, o valor importado, em dólares, referente aos produtos SH 8703 aumentou de 1995 a 2003. O pico do valor das importações desse tipo de bem ocorreu em 2002, quando o maior valor até então foi atingido – US\$ USD 6.089.422.879.

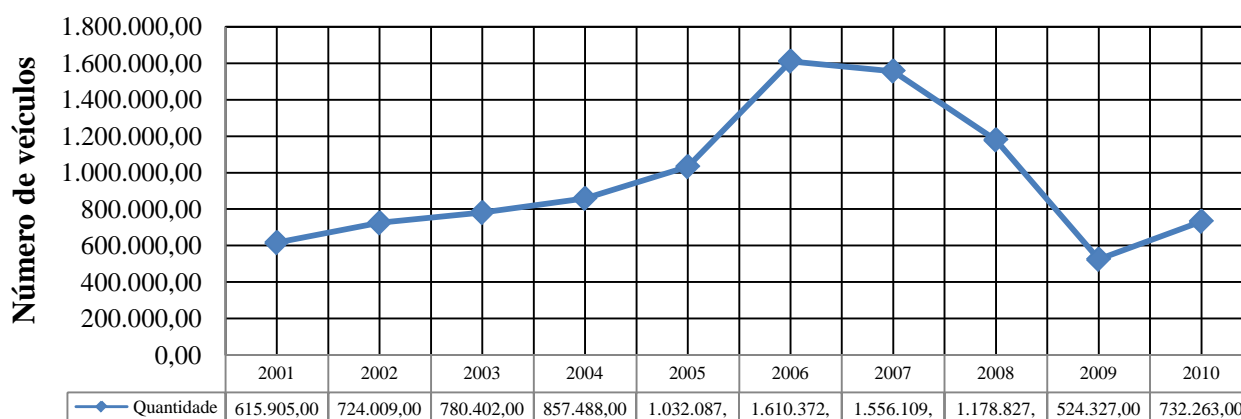
As exportações desse tipo de bem, como também demonstra o gráfico 13, também aumentaram durante o decênio. Em 2000, atingiu-se o pico de exportações do período – US\$ 16.492.018.112. Nesse mesmo ano, o saldo da balança comercial mexicana referente a veículos motorizados para o transporte de pessoas também foi o mais elevado do período: US\$ 12,053,260,013.



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em *UN Comtrade Database*, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

A quantidade de veículos importados, por sua vez, também aumentou entre os anos de 2001 e 2006 como pode ser observado no gráfico 14. Nesse ano, 1.610.372 veículos foram importados, um aumento de quase 600 mil unidades em relação a 2005. Percebe-se que, quando a política automotiva mexicana se adaptou completamente àquilo acordado com os EUA e com o Canadá no âmbito do NAFTA, houve progressivo aumento do número de carros importados, sem prejuízos para o superávit da balança setorial.

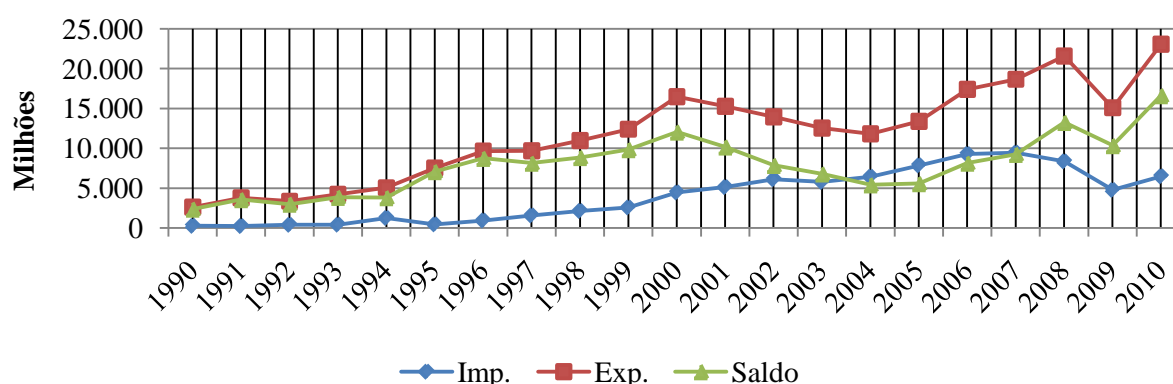
**Gráfico 14 - Quantidade de veículos motorizados para o transporte de pessoas (exceto ônibus) - SH 8703 como reportado - importados para o México entre 2001 e 2010**



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em UN Comtrade Database, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>.

Atentando-se ao gráfico 15, por sua vez, é possível perceber que houve crescimento dos valores importados e exportados referentes aos produtos enquadrados no código SH 8703 entre 1990 e 1993 – quando o NAFTA ainda estava em discussão. Foi justamente nesse período que o México adaptou sua política referente à indústria automobilística. Entre 2004 e 2008, essa tendência repetiu-se até que, nesse último ano, as exportações atingiram níveis recordes – US\$ 21,606,731,466. Em 2009, contudo, houve queda substancial nessas exportações, em grande medida, devido à crise econômica que assolava o principal comprador de automóveis produzidos no México: os Estados Unidos.

**Gráfico 15 - Importações, Exportações e Balança Comercial mexicanas referente a veículos motorizados para o transporte de pessoas (exceto ônibus) - SH 8703 como reportado - Valores em US\$**



Fonte: Elaboração da autora a partir de dados obtidos em UN Comtrade Database, disponível em <http://comtrade.un.org/data/>

Juntando as informações e as análises expostas até aqui, é possível afirmar que a liberalização comercial mexicana afetou a indústria automobilística. A redução das tarifas de importação para autopeças, componentes veiculares e automóveis prontos somou-se à redução de barreiras não-tarifárias como a porcentagem nacional/local mínima exigida. Ressalta-se também que os veículos produzidos no México conseguiram atingir elevados padrões de qualidade e de segurança ao longo dos anos. Isto os tornou mais competitivos em mercados exigentes como os dos EUA e do Canadá. Também é válido destacar que o custo de produção e o preço final desses veículos são relativamente baixos.

Ademais, a proximidade com os EUA, o principal comprador de veículos mexicanos, os incentivos governamentais à exportação de veículos, a mão-de-obra barata e relativamente qualificada e a adesão ao NAFTA também contribuíram com a inflexão do modelo de ISI para o modelo de Industrialização Orientada para a Exportação. Atualmente, percebe-se que o México está altamente integrado à cadeia produtiva automobilística global. Sabe-se, como ressalta matéria na revista *The Economist* (2012), que esse país é um grande polo de montagem de veículos a partir de peças importadas de diferentes partes do mundo.

Essas consequências positivas beneficiam, também, os consumidores mexicanos. Estes, passaram a ter acesso a veículos mais baratos em seu mercado doméstico. Com a liberalização e a abertura comerciais, aumentou a quantidade de carros importados comercializados no país devido às alíquotas de II mais baixas ou, mesmo, inexistentes; a qualidade dos veículos produzidos no México aumentou e seu preço diminuiu por conta da maior concorrência com produtos importados. Isso, por sua vez, teve reverberações no bem-estar dos consumidores.

## CONCLUSÃO

Ao longo desta monografia, propôs-se analisar os impactos das aberturas comerciais brasileira e mexicana sobre as indústrias automobilísticas instaladas nesses países. O objetivo era averiguar se essa abertura, entendida aqui como redução de tarifas de importação e de barreiras não-tarifárias, proporcionou aumento da oferta de veículos prontos no mercado doméstico e se isso levou à melhoria na qualidade e nos preços desses bens vendidos internamente .

Devido a dificuldades para levantar algumas informações, baseou-se a pesquisa principalmente na interpretação de dados relativos às balanças comerciais brasileira e mexicana do setor automobilístico entre 1960 e 2010.

Contudo, antes de prosseguir na análise desses dados, foi apresentada uma breve discussão teórica sobre argumentos a favor do protecionismo e argumentos em prol do livre comércio. Além disso, discorreu-se também sobre como medidas políticas derivadas dessas propostas foram postas em prática no Brasil e no México ao longo do século XX e início dos anos 2000.

Por sua vez, a evolução das indústrias automobilísticas nos dois países foi abordada de forma comparada. Observaram-se muitas semelhanças entre Brasil e México no que tange às políticas econômicas referentes a esse setor. No entanto, essas semelhanças tornaram-se cada vez menores a partir da década de 1980 quando os dois países adotaram estratégias econômicas diferentes relacionadas a essa indústria.

Ao tratar os dados da indústria automobilística no Brasil, percebeu-se que, apesar da abertura comercial iniciada nas duas últimas décadas do século passado, o setor automobilístico ainda é altamente protegido por meio, por exemplo, de altas alíquotas de imposto de importação. Além disso, constatou-se que a indústria automobilística instalada no país ainda dispõe de reservas de mercado para comercializar seus produtos que são reconhecidamente caros e de baixa qualidade.

Assim, percebe-se que a política comercial brasileira para o setor, continua protecionista. Apesar de ter ocorrido esgotamento do modelo de Industrialização por Substituição de Importações no século passado, ainda pratica-se proteção comercial no setor automotivo com vistas a incentivar a indústria automobilística instalada no Brasil. As altas alíquotas de imposto de importação incidentes sobre automóveis prontos permanecem agindo como barreira à importação e como reserva de mercado favorecendo esse setor industrial no país.



Além disso, nota-se que há diminuição do bem-estar dos consumidores, haja vista que se pagamais caro por automóveis novos.

Em seguida, abordou-se o desenvolvimento dessa indústria no México. Diferentemente do Brasil, a abertura comercial mexicana abrangeu também o setor automobilístico. As alíquotas de II foram reduzidas – extintas em alguns casos -, houve estímulo para que o setor exportasse cada vez mais e melhorias nos padrões de qualidade e de segurança foram observadas. Além disso, percebem-se aumentos na produtividade e na eficiência da *industria automotriz* mexicana. Atualmente, essa indústria está altamente integrada ao comércio internacional de veículos e a balança comercial do setor acumula saldos positivos.

Por fim, é importante destacar que México e Brasil adotaram estratégias de integração comercial diferentes. A partir da década de 1990, enquanto a indústria automobilística mexicana optou por integrar-se a grandes mercados consumidores de automóveis tal como os Estados Unidos, a brasileira direcionou sua produção ao mercado doméstico e ao Mercosul. Esse mercado, contudo, não proporciona escala nem estimula a concorrência necessária para estimular ganhos de produtividade. Como consequência, os automóveis brasileiros apresentam baixa qualidade e elevados preços.

## REFERÊNCIAS

- ABREU, Marcelo de Paiva. **Comércio exterior: interesses do Brasil**. 1. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2007.
- ANFAVEA. **Indústria automobilística brasileira – 50 anos**. São Paulo: IPSIS Editora, 2006.
- ARAÚJO JR, José Tavares de. A proteção à indústria automobilística na Europa e no Mercosul. **Revista Brasileira de Economia Política**, v. 18, n. 4, out/dez, 1998.
- BOYER, Kenneth D. American Trucking, NAFTA, and the cost of distance. **The Annals of the American Academy of Political and Social Science**, v. 553, set, 1997.
- BRANCO, Rodrigo Castelo. O novo-desenvolvimentismo e a decadência ideológica do estruturalismo latino-americano. **OIKOS**, Rio de Janeiro, v. 8, n. 1, p. 71-91, 2009.
- BRESSER-PEREIRA, Luís Carlos; GALA, Paulo. Macroeconomia estruturalista do desenvolvimento. **Revista de Economia Política**, v. 30, n. 4 (120), p. 663-686, out./dez. 2010.
- CALANDRO, Maria Lucrécia. A indústria automobilística brasileira: integração produtiva no Mercosul, regimes automotivos e perspectivas. **Revista Indicadores Econômicos FEE**, v. 28, n. 1, out./dez. 2000.
- CERVO, Amado; BUENO, Clodoaldo. **História da política exterior do Brasil**. 4.ed. Brasília: Editora UnB, 2012.
- COLISTETE, Renato Perim. O desenvolvimentismo cepalino: problemas teóricos e influências no Brasil. **Estudos Avançados**, v. 15, 2001.
- FURTADO, Celso. **Formação Econômica do Brasil**. São Paulo: companhia das Letras, 2012.
- GORDON, Michael W. Economic integration in North America: an agreement of limited dimensions but unlimited expectations. **The Modern Law Review**, v. 56, n. 2, mar. 1993.
- HALEY, B. F. Heckscher, Mercantilism. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 50, n. 2, p. 347-354, fev. 1936.
- HOLANDA FILHO, Sérgio Buarque. Livre comércio *versus* protecionismo: uma antiga controvérsia e suas novas feições. **Est. Econ.**, São Paulo, v. 28, n. 1, p. 33-75, jan./mar. 1998.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA, IBGE. **Repertório estatístico do Brasil**: quadros retrospectivos n. 1 (Separata do Anuário Estatístico do Brasil ano V – 1939/1940). Rio de Janeiro: Serviço Gráfico do IBGE, 1941.
- KRUEGER, Anna O. **Trade creation and trade diversion under NAFTA – Working Paper no. 7429**. Cambridge: The National Bureau of Economic Research, 1999.
- KRUGMAN, Paul; OBSTFELD, Maurice. **Economia internacional**. 8. ed. São Paulo: Pearson, 2010.

LUZ, Rogério. **Comércio internacional e legislação aduaneira: teoria e questões**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011.

\_\_\_\_\_. **Relações econômicas internacionais: teoria e questões**. 2. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

MAIA, Jayme de Mariz. **Economia internacional e comércio exterior**. 14. ed. São Paulo: Editora Atlas, 2011.

MANKIW, Gregory. **Introdução à economia**. 6. ed. São Paulo: Cengage Learning, 2014.

MARIOTTO, Fábio L. O conceito de competitividade de empresa: uma análise crítica. **Revista de Administração de Empresas**, v. 31, n. 2, abr./ jun. 1991.

MATTEI, Lauro; SANTOS JÚNIOR, José Aldoril. Industrialização e substituição de importações no Brasil e na Argentina: uma análise histórica comparada. **Revista de Economia – UFPR**, v. 35, n. 1, p. 93-115, jan./abr. 2009.

MIRANDA, Arturo V. **La industria automotriz em México: antecedentes, situación actual y perspectivas**. N. 221, jan/abr, 2007.

NEGRI, João Alberto de. O custo de bem-estar do regime automotivo brasileiro. **Pesquisa de Planejamento Econômico**, v. 29, n. 2, ago. 1999.

PEROSA, José Matheus Yalenti; BAIARDI, Amilcar. Especificidades institucionais/regionais no conceito de competitividade. **Organização & Sociedade**, v. 6, n. 16, set./dez. 1999.

PIO, Carlos Roberto. **A construção política da economia de mercado no Brasil: estabilização e abertura comercial (1985-1995)**. 2001. 309 f. Tese (Doutorado em Ciências Humanas: Ciência Política)–IUPERJ – Instituto Universitário do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2001.

TACCONE, Juan José; NOGUEIRA, Uziel (Org.). **Informe Mercosul (2000-2001)**. Buenos Aires: Instituto para a Integração da América Latina e do Caribe – BID – INTAL, 2001.

TEICHMAN, Judith A. **The politics of freeing markets in Latin America: Chile, Argentina and Mexico**. Chapel Hill and London: The University of North Caroline Press, 2001.

SOLÍS, Leopoldo. La influencia del mercantilismo español en la vida económica de América Latina: un intento de interpretación. **El Trimestre Económico**, v. 31, n. 122(2), p. 200-209, abr/Jun, 1964.

SHAPIRO, Helen. A primeira migração das montadoras: 1956 – 1968. In: ARBIX, D.; ZILBOVICIUS, M. (Org.). **De JK a FHC: a reinvenção dos carros**. São Paulo: Edições Sociais, 1997.

ALFA-FNM. **História da marca FNM**. Disponível em: <<http://alfafnm.com/historia-da-fnm/>>. Acesso em: 16 set. 2015.

**G1. Carro Flex aceita mudança de combustível em qualquer momento - Alternar gasolina com etanol na hora do abastecimento não traz nenhum prejuízo ao carro.** Disponível em: <<http://g1.globo.com/carros/especial-publicitario/shell/mitos-e-verdades-do-combustivel/noticia/2014/09/carro-flex-aceita-mudanca-de-combustivel-em-qualquer-momento.html>>. Acesso em: 08 dez. 2015.

ICTSD - INTERNATIONAL CENTRE FOR TRADE AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT. **Renovação do acordo automotivo entre Brasil e Argentina.** Disponível em: <<http://www.ictsd.org/bridges-news/pontes/news/renova%C3%A7%C3%A3o-do-acordo-automotivo-entre-brasil-e-argentina>>. Acesso em: 9 nov. 2015.

NAFTA NOW. **North American free trade agreement.** Disponível em: <[http://www.naftanow.org/agreement/default\\_en.asp](http://www.naftanow.org/agreement/default_en.asp)>. Acesso em: 19 nov. 2015.

NAFTA SECRETARIAT. **North American free trade agreement - annex 300-A: trade and investment in the automotive sector.** Disponível em: <<https://www.nafta-sec-alena.org/Home/Legal-Texts/North-American-Free-Trade-Agreement?mvid=1&secid=11eea834-5032-47f0-92cf-f1564f92e7b5>>. Acesso em: 19 nov. 2015.

SANTOS, Angela M. M. M.; BURITY, Priscilla. **O complexo automotivo.** Disponível em: <[http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes\\_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro\\_setorial/setorial06.pdf](http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/conhecimento/livro_setorial/setorial06.pdf)>. Acesso em: 4 nov. 2015.

THE ECONOMIST. **Brazil, Mexico and trade: Two ways to make a car.** Disponível em: <<http://www.economist.com/node/21549950>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

THE ECONOMIST. **Trade in Latin America: Unity is Strength.** Disponível em: <<http://www.economist.com/node/21549939>>. Acesso em: 10 dez. 2015.

UNITED NATIONS COMTRADE. **Extract data beta.** Disponível em: <<http://comtrade.un.org/data/>>. Acesso em: 4 nov. 2015.